汉译世界学术名著丛书

经济史理论

〔英〕约翰·希克斯 著



VISIT…

LANZAROTE

Caliente.COM

汉译世界学术名著丛书

经济史理论

〔英〕约翰·希克斯 著

厉以平 译



商务藏书馆

1999年·北京

汉译世界学术名著丛书
出版说明

我馆历来重视移译世界各国学术名著。从五十年代起，更致力于翻译出版马克思主义诞生以前的古典学术著作，同时适当介绍当代具有定评的各派代表作品。幸赖著译界鼎力襄助，三十年来印行不下三百余种。我们确信只有用人类创造的全部知识财富来丰富自己的头脑，才能够建成现代化的社会主义社会。这些书籍所蕴藏的思想财富和学术价值，为学人所熟知，毋需赘述。这些译本过去以单行本印行，难见系统，汇编为丛书，才能相得益彰，蔚为大观，既便于研读查考，又利于文化积累。为此，我们从 1981 年至 1997 年先后分七辑印行了名著三百种。现继续编印第八辑。到 1998 年底出版至 340 种。今后在积累单本著作的基础上仍将陆续以名著版印行。由于采用原纸型，译文未能重新校订，体例也不完全统一，凡是原来译本可用的序跋，都一仍其旧，个别序跋予以订正或删除。读书界完全懂得要用正确的分析态度去研读这些著作，汲取其对我有用的精华，剔除其不合时宜的糟粕，这一点也无需我们多说。希望海内外读书界、著译界给我们批评、建议，帮助我们把这套丛书出好。

H12/13

商务印书馆编辑部

1998 年 3 月

出 版 说 明

本书作者约翰·希克斯是当代西方世界的著名经济学家，1972年诺贝尔经济学奖获得者。希克斯著述很多，他的经济理论自成体系，有一定影响。我馆曾出版过他的«价值与资本»和«凯恩斯经济学的危机»两本著作。

希克斯早期主要从事经济学的数量分析的研究，后期研究方向有所变化，着重于经济结构和经济史的考察。这本«经济史理论»是他的研究成果之一。

本书1969年由牛津大学出版社出版，1973年再版。全书共十章。内容包括市场的兴起，货币、法规和信用制度的发展，农业的商业化过程，劳工市场的变化，工业革命的历史等。作者把人类经济活动的历史区分为两种类型，即自由放任或集中干涉，这种看法具体体现在上述各个专题的阐述之中。

迄今我们已出版了不少关于西方经济理论、西方经济史的著述。但论述经济史理论的著作还属少见。译介本书，对于我们研究经济史理论，了解希克斯在结构分析和经济史理论方面的具体主张，研究他的整个经济思想，颇具参考价值。

目　录

序　言……………………………………………………… 1
第一章　理论和历史…………………………………………… 4
第二章　习俗和指令……………………………………………11
第三章　市场的兴起……………………………………………25
第四章　城邦和殖民地…………………………………………40
第五章　货币、法律和信用……………………………………56
第六章　君主的财源……………………………………………75
第七章　农业的商业化…………………………………………92
第八章　劳动力市场………………………………………… 111
第九章　工业革命…………………………………………… 128
第十章　结论………………………………………………… 145

附　录：李嘉图论机器……………………………………… 152

序　言

这是我在1967年11月在威尔士大学所做的格雷诺格讲演的一个改写本(有较大的扩充)。应这次邀请而做的讲演促使我把一些酝酿已久的想法整理出来。

我不是经济史学家,但我对经济史早就怀有兴趣;而且这方面有些最著名的经济史学家,我正是亲自从他们那里受到教益的。我当研究生的时候导师是科尔;我在“借调”到南非的威特沃特斯兰德大学之后不久就根据艾琳·鲍威尔借给我的讲课笔记讲授英国中世纪经济史。在她的帮助下,我挑起了当时落在我肩头的这副沉重担子。当时我不得不把她的生动活泼、浅显易懂的叙述变成自己的语言。由于有那段经历,一颗种籽播下去了,到最后可能会萌生出芽来。后来在三十年代初期我和波斯坦常常在一起讨论一些问题,那时我们都是伦敦大学的讲师;我相信他会从以下叙述中认出我从他那里所学到的某些东西。不过,这一切都是很久以前的事了。以后我没有继续进行这方面的研究,然而连我自己也感到意外的是,如今我又回到了这个领域。我相信,若不是埃思顿的敦促我是不会重操旧业的。在曼彻斯特的七年当中,我们是至为密切的同事,他退休以后我又与他比邻而居。我通过他得以与经济史学家们保持联系;他鼓励我坚持在《经济史评论》上发表的见解,因为我可以同他一起来讨论它。他甚至鼓励我把自己的看法加以发挥,因为我可以跟他一道讨论这些见解。他没有活到看见我的工业革命那一章的最后的面貌,因此我不知道他是否会同意该章的看法,但本书的大部分篇章都是在不同阶段同他讨论过

的。

我在写作期间还得到过其他许多人的帮助。我不仅在阿伯里斯特威思大学还在别的地方讲授过经济史；每次我都获得我能利用的一些有益的批评、事例和思想。当我仅写完两章时我就把它们作为论文交给堪培拉大学的一个研究班；在牛津大学我又把在阿伯里斯特威思大学讲的内容重讲了一遍。当本书快要完成时，我用它在维也纳大学讲课，而每次讲授后进行的讨论都使我有所裨益。

在这些方面帮助我的人，大部分都是经济史学家和经济学家；但并不限于这一类的学者。如同我要说明的那样，我试图把经济史与其它历史联系起来考察，把经济活动与人类的其它活动联系起来考察。至少在我看来，我没有超越经济史的界限，但我试图直接到达这些界限；要做到这一点，我就不能不注意经济史以外的情况。我认为自己很幸运，这特别是由于我在牛津大学工作并且是在万灵学院工作；这里集中了许多历史学家（和渊博的法学家），我几乎天天和他们见面，如果需要的话我可以向他们求教。他们之中有许多人曾帮助过我，有时在一些十分重大的问题上，有时在一些很小的论点上，有时我猜想甚至不知道自己是在帮助我。很难划出一条界线来。因此我只好不逐一致谢了。（只有个别情况是例外，在那种场合，读者可能会奇怪，我是怎么抓住一家与我一贯的看法显然无关的杂志的）。不进行冒有一定风险的概括，如同我将要尝试的，就得不出具有普遍意义的结论。我必须为此负起全部责任。

索引注释。还有一点这里提一下也许有好处。我在写作过程中曾以几种类型的读者为念。我以前写的一些书许多国家的研究经济学的学生都读过；但愿本书也能如此，而且不以学习经济学的学生为限。我所谈到的许多问题对他们之中的一些人不仅是一目

了然，甚至是相当熟悉的，而对另一些人来说就不完全十分熟悉了。我将怎样帮助后一种读者而又不致使前一种读者感到乏味呢？我曾试图通过扩大索引的功能来找到解决的办法。就是说本书的索引比一般可望在一部这样大小的书中看到的索引要大一些，因为它不仅仅是一个索引，还是一部词典，特别是一部关于历史年代的词典。这样，如果读者感到文中某处另有所指，他希望得到这方面稍多一点的知识，那么他或许能在索引中找到答案。

希克斯

于1969年5月

第一章　理论和历史

这是一本论述重大主题的小册子。它不仅涉及整个世界而且囊括了整个人类历史，从考古学家和人类学家已为我们提供了某些片断知识的“蛮荒邈远”的远古直到处于未知的未来的边缘的当代，完全包括在内。我把它叫做经济史，但我不是按狭义来解释经济史的。我当然不要求它包括历史的全部，或是人们应该时时刻刻在显然非经济行为的背后寻找经济的动机；但我并不想象当今人们经常对经济学本身的范围所做的那样，缩小它的范围。尽管“数量经济史”风行一时，但经济史学家受到的诱惑仍比那些把他们的问题看作纯粹数量问题的经济学家要小些。这不仅因为当我们回溯既往时数字就完全是拼凑起来的；而且还有一个更深刻的原因，那就是，当我们追溯过去历史时我们必定会看到，那时人们生活的经济方面与生活的其他方面，不像今天那样有那么大的区别。经济史经常表现为和直接表现为一种专门化的过程；但专门化不仅是各种经济活动的专门化，也是经济活动（正在变成经济活动的事物）由其它各种活动中分离出来的专门化。这是一种尚未完成也绝不会完成的专门化；但它已有长足的进展足以使我们在研究中仿效它。为了使我们的问题以及一些次要的问题更容易处理，我们把它们的范围加以缩小。我们之所以能够做到这一点，是因为我们学术上的专门化符合“现实生活”中实际发生着的某种情况。但生活中发生着的情况不是全部如此。由于相距太远，我们会受到妨碍，我们也知道我们会受到妨碍。在我看来，经济史的一个主要功能是作为经济学家与政治学家、法学家、社会学家和历史

学家——关于世界大事、思想和技术等的历史学家——可以互相对话的一个论坛。

我在本书中希望做的事只是促进这种对话而已。这是它最后能成为一本小书的原因，也是它能成为一种理论（开始时我是作为一个经济学家来进行研究的）的原因。

在什么意义上说，人们能试图完成一种“历史的理论”呢？许多人说理论和历史是对立的，情况最好也不能兼而有之；一个历史学家的本行不是以理论术语来进行思考。或者顶多承认他可以利用某些不相连贯的理论作为前提来解释某些特定的历史过程，仅此而已。我以为我是理解这种怀疑论的并对它表示某种程度的赞同。我对这种怀疑论的赞同超过了对汤因比或斯宾格勒的宏伟构想的赞同，汤因比和斯宾格勒创制的历史模式，就其艺术感染力而言，在其科学吸引力之上。我的“历史理论”肯定不会是他们那种意义的历史理论，而与马克思试图制定的理论更为相近。马克思从他的经济学中确曾得出某些总的概念，他把这种概念应用于历史，因此他在历史中发现的模式在历史以外得到了某种支持。这更是我要努力去做的那种事。

料想我们可以从社会科学中不仅（按刚才所说的那种看法）从经济学中，得出某些可供历史学家用以整理其资料的总概念，看来是不无道理的。我想大多数历史学家会逐渐承认这确是如此的。还有一个未解决的问题是，总概念是否只能在有限的范围适用于一些特殊目的，还是可以普遍适用，使历史的一般进程，至少在某些重要方面，能纳入适当的地位？采取后一种观点的人大多数运用马克思主义的范畴或其稍稍修改过的形式；既然可供选择的形式有限，毫不奇怪他们也只能如此而为。然而令人惊异的是，《资本论》问世后的一百年里，社会科学有了巨大发展的一个世纪之后，竟然没有出现什么别的形式。确实就马克思看到逻辑进程在

历史上起着作用这一点而言，他可能是对的；但是我们拥有他所没有的关于事实和社会逻辑的许多知识以及可供我们利用的另一个世纪的经验，理应以完全不同的方式来想像上述进程的本来面貌。

我们已经认识到的一个问题——我们一开头就应强调的一个重点——是把能够根据统计上一致性这个概念进行有益讨论的历史问题与不能那么做的历史问题区分开来。每一桩历史事件都有它独特的某一方面；但几乎总有另一些方面，它在其中只是一个团体（往往是一个很大的团体）中的一个成员。如果我们感到兴趣的是后面那些方面中的一个，那我们要予以注意的将是这个团体，而不是个人；我们将设法予以说明的是那个团体的平均数。我们可以允许个别与平均数有出入而不妨碍对统计学上的一致性的承认。在经济学上我们差不多一向就是这么做的。[①] 例如我们在我们的需求理论中并不自称能就某一消费者的行为说出任何有用的话来，这个消费者的行为可能受他本人所特有的动机支配；但是我们的确自称能够就整个市场的行为，整个群体的行为，即某一产品的消费者们的行为作出某些说明。必须强调的是我们能够在不含有任何“决定论”的意义上做到这一步。我们不怀疑每个消费者作为个体完全有选择的自由。经济学特别与这种“统计学”行为有关。

凡是可以应用一种历史理论的历史现象，在我们的心目中都可以看作具有这种统计学的特点。经济史上的大多数现象（不论考虑得多么广泛）确实具有这一特征；经济史上我们要探讨的那些问题大都涉及可以被认为具有这种特征的群体。但这种区别原则上不是经济史与其它历史的那种区别。我们也许会发现我们在历史的任何门类中都在寻找统计学上的一致性。区别在于我们注意

① 这种做法停止时，如有时出现在“公司理论”当中，就要遇到麻烦。

的是一般现象还是个别历史事实。当我们注意的是一般现象时，理论（经济理论或其它社会理论）便可能是合适的，反之则往往不合适。

可以举出一些例子。假定我们认为（根据某些说法这是一种很有趣的看法）如果路易十六不那么懒散和疏忽大意，就不会有法国大革命① ——就是说，如果他像他的先辈路易十四或西班牙的菲利普二世那样恰好具有一个真诚的国民公仆的长处，革命本来是可以避免的——那么从那个角度看来法国大革命就会是一个个别的历史事件，而不是可以应用历史理论的现象之一。虽然如此，还可以从与之不同的另外一些角度去看待法国革命。如果我们把它看作是社会变革的一种表现，这种变革即使法国处于开明君主统治下也会出现，而且确实潜移默化地在其它国家出现了，那么法国革命会成为一种比较一般的现象的一个特例，这在理论上便可以进行讨论了。或者，如果我们注意的是这种权力集中的原因，使一个人的缺点造成如此严重后果的原因，那么又可以归入一个理论问题，虽然与前者相比经济问题更少。但在法国革命这一事实的表面下大量起作用的正是这一些比较复杂的问题。

作为一个明显的对比，可以考虑一下英国的"工业革命"，即差不多同时进行的英国工业组织的变革。一些详细的传记可以把那场革命的某些情节记述下来，而且已经作了记述。但没有一本传记把它当作中心。没有人会忽发奇想地认为有那么一个特殊的人、一个发明家或企业家，离了他的活动英国工业革命就不能出现。② 尽管含有工业革命是一个大事件这样一种意义，但它本身是

① 马德琳说："路易十六讨厌他的工作"（《革命》，巴黎，1933年，第29页）。

② 有一位经济史家愉快地试图用传记形式叙述美国工业革命的许多情节（休斯：《生气勃勃的几个人》，波士顿，1966年）。但是我并不认为（而且我也并不猜想休斯教授会认为）它会使我的论点站不住脚。

一种统计学的现象，是一种显然与理论相关的总趋势。

一种历史理论，比如我所试图创立的历史理论，必须涉及到这类一般现象，它必须适用于按那种方法表达出来的历史。这种历史决不是整个历史。我已设法澄清这点，即我并不认为理论应适用于整个历史。还有另一种历史理论与这类一般问题无关；它把从个人方面来叙述他们的事业、他们的性格、他们相互之间的关系作为一种优点。它必须涉及到著名的人物（这是某些有现代癖好的人所受不了的），因为只有这种著名人物能在身后留下足够的记录，使我们有可能亲自与他们接触。有时我们可以通过他们自己的作品直接同他们接触，有时只能间接地与他们联系，这时他们留下的大量东西就要靠历史学家和传记作者的娴熟技艺去复活了。我确信这种历史决不会被人低估其价值的，就是在这里它也是恰当的；因为把一个人的想像力运用在过去的事情上是危险的——即使是为"理论的"目的所需要的——除非它已被那"老式的"历史学著作弄得颇有生气。①

最后经济学家展开其前提的方式是通过向自己提出下列问题："如果我处在那个地位我应做些什么？"这个问句后面必须加上这样一句修饰语："如果我是那种人"，如果我是一个中世纪的商人或一个希腊的奴隶主；只有已感觉到了自己像什么人才能开始猜测。

现在可以着手来描述摆在我们面前的任务了。这是一种理论

① 虽然从老式的历史著作（如麦考莱的著作）过渡到新的历史著作（新《剑桥现代史》就是其中突出的一例）也许似乎可以使历史学家更接近于经济学家，但甚至从后面这种人的观点来看，这也不是一种纯粹有利的事。经济学家非常容易忘记，他的模式中的"行动者"（如果这些模式实际上是有用的）至少应该具有现实人的一种特征，即他们并不知道将要发生什么事；因此他们必须按照看来好像可以实现的那些可能性来作出决策，但这些可能性（如我们现在根据事后的认识所了解的）并不会被实现。外交史乍看起来似乎属于离经济学最远的历史门类，但既然应急计划在外交史的文献中处于最明显的地位，它对经济学家是很有教益的。我将在下面的篇幅中回忆这些教训。

上的探讨，必须以概括的方式进行，越概括越好。我们要对社会状况、社会的经济状况进行分类，要找出使一种状况让位于另一种状况的明白易懂的原因。这是一种与马克思的"封建主义、资本主义、社会主义"或德国历史学派的经济发展诸阶段不无相似之处的序列。[①] 但是我们的预想比他们的少些决定论色彩，少些进化论色彩，因而有所不同。它只是我们正在寻找的一种正常的发展，所以不必适用于全部事实；我们应当乐于承认例外，不过应当设法说明这些例外。我们并不认为我们的正常过程一开始后就应当完成，它可以因外部的原因而告中断，或遇到内部的一些困难，而只有某些时候才有办法摆脱这些困难。所有这些可能性都得承认。虽然我们能看出我们乐于称之为"进步"、"成长"、"发展"的根本趋势，但这种进步经常被打断，而且往往采取不爽快的甚至可怕的形式。究竟为什么不采取别的形式呢？我们习惯于把我们最近二百年看作是一个经济发展时期，但它是一种无规律的（"周期性的"）和充斥着许多黑暗之处的发展。为什么不进一步阻止这种发展呢？

可以采用纯机械的方法把所有统计学上的时间系列分析成趋势和周期；这是一种自然的人类思考方式，而且大体上也适用于不用数字表示的资料。我们为什么不能把世界经济史看成是一个单一的过程——具有一个可认识的趋势（至少到目前为止）的过程呢？连文明的兴衰都可以在强加于它的周期中找到一席之地。

我们应从何处着手呢？有一个转变是马克思的资本主义兴起的前提。按现代经济学的看法，这一转变似乎更加重要。这就是市场的出现，交易经济的兴起。它把我们带回到历史上的一个早得多的阶段，至少是向着它的初始阶段。在此以前，关于这些早期阶段（或最初阶段）的情况我们确实所知不多，但有几种办法我们

---

① 关于对德国历史学派的观点的权威性批评（在1900年前后颇有影响），参看欧肯：《国民经济学基本原理》（科德斯伯格，1949年），第4章。

可用以相当可靠地推断出必然会发生的事。

首先，转变显然是一种渐进的转变，其后期的一些阶段显得更加分明。其次，这种转变不是就出现一次，有些社会在成为交换经济时倒退回去，而在倒退以后又将这同一的故事从头经历一次。第三，有一些“欠发展的”国家只是在最近期间才经历了转变，有一些至今也没有完成这一转变。从以上各种来源，我们有了大量的间接证据，从而可以相当可靠地推断公元前许多世纪初次发生的事。

我的计划是先从这一转变开始，设法对它作出解释，然后尽可能地揭示它的逻辑结论。为了不致使我们的逻辑进程与最大最明显的事实发生冲突，我们应当回过头来看看历史的记录（这不过是头一个配合阶段，但我们将讨论的就是这么多）。随着我们对含义的逐步深入探究，我们会发现许多内容都将有适当的位置。我们可以把序列（受到我们上面提及的那些限制条件的限制的）一直延伸到工业文明的兴起以及随之而来的（或似乎是随之而来的）对市场的反应。但是我们不能够（一个决定论者也许认为他能够）推断未来；我们所能做的，经济学家在任何时候所能做的，乃是推测那些或多或少可能发生的事。在本书的几乎全部篇幅中，甚至这一点都是被严格地丢在一边的。

第二章　习俗和指令

我说过市场的出现是一个转变；当时正在转变的是什么？以前有什么？如果不一开始就弄明白关于这一要点的某些概念，我们就不能理解转变过程。

在经济学的发展上有过一个阶段（当我自己在二十世纪二十年代开始研究经济学的时候，我们中的大多数人还处于那个阶段），其时经济学家们都埋头于市场经济学上，以致都不愿意考虑任何其它事情——不愿意承认还有别的什么体制可供选择。市场可能有的比较完善，有的比较不完善；经济学家的职责就在于找到使它们尽可能完善的办法。从那时以来情况已有了很大变化。部分是由于战时的经验，部分是由于对“中央计划经济”中出现的情况所作的观察，部分是由于某些纯理论上的发展（在福利经济学和线性规划方面），我们已经认识到对非市场体制应更认真地加以重视。在市场体制和非市场体制之间进行比较已经成为正常的做法：利用非市场体制作为一种判断市场的参考标准。但是这样被用来作为一种标准的非市场体制它本身就被看成是一种“完善的”体制；然而一个完善的非市场体制，正像一个完善的市场一样，是不现实的。为了切实地创立我们的序列，我们所需要的非市场体制必须是很“不完善的”。它的不完善大概在哪一方面，必然在哪一方面呢？

如果社会的需要形成了一个单一的首尾一贯的体系（如在一张无差异图上或一个“社会福利函数”中可以表示出来的那种），而且如果所有关于满足这些需要的供应的决策都是由单个决策者做

出，那末只需单个决策者做出"正确的"决策，便能达到社会最优状态。这就是我们在教科书中运用的模型，而为了相应的目的它自有其地位。但就是在一个中央计划经济当中这也不是实际发生的，也不是可能发生的事。就这个意义而言，完善的体制实际上根本不是一种体制。

以往关于社会主义有一个著名的定义，那就是："一个小韦伯坐在一张大网中间。"那确实可能是一种体制。小韦伯大概会把他的时间用来设计小组和委员会，用管理图表进行管理。事实上他像一个工厂的经理那样，是在很大的规模上进行操纵。虽然工厂为市场而生产、从市场购买和租用，但其内部结构却是一个非市场体制。我们可以从普通工厂的管理结构得出某些启示：一个非市场生产体制必然是什么。

很清楚，经理并不是自己来做出全部决定，而是有一个决策的代表团来做决定。只有一部分决策由中央制定，此外都留给统治集团中等级较低的人士去制定。对代表团的需要通常是用监督能力有限来解释的。经理不能"在同一时间内出现在一切地方"；"不能在同一时间内知道一切事情"。这本身就是需要有代表团的充分理由。但可能还有更深一层的理由。决策的权力，即使在有限的范围内作出决策的权力，也是正常人颇为重视的东西。即使他自认不如别人，他也会申明自己不是一具简单的自动机。至少他需要有一点独自行动做自己的工作的自由。只有用最严格的纪律才能剥夺那种自由。如果不是出于需要，人们为什么能不辞辛劳地施加这种压力呢？派代表是比较简单的。

要使作出决定的代表们不致陷于混乱，就必须按章程办事。应当有一些章程为各个个人自由做出决定划出一个范围；这些章程通常采取规定个人在组织中的地位的形式，章程可以采取书面形式，但大部分是一些协定，是给个人制定的工作要领，如果被充分

理解了，就能代替书面章程起作用（或作为书面章程的补充）。一个生产单位（如我们的工厂）可以按它生产的东西、拥有的资金或雇来为它工作的劳工加以规定；但如果我们把它看作是一个组织，如现今所揭示的是章程和协定的结构，便更接近于其实质，其统治集团的各个等级正是靠这些章程和协定组合在一起的。

这样设想的一个组织就像一个有生命的东西。假如它一概变成书面章程，那它就不是有生命的东西，而只是一个公式；但这又是一种不会出现的极端的情形。甚至书面章程也需要加以解释并只适用于一些特殊场合；因而只有根据以往的经验才能解释它们。至于协定，越是非正式的，越要有先例可循，因而越依赖于时间的连续性。一个组织不可能像一项行动计划那样整个从上面承继下来。它任何时候都得在以往达到的水平上发展。

组织也像生物一样有生有死。一个新的组织可以有新的章程，而这些章程可能完全不同于以往所看到的任何一种。但新章程也需要加以解释，而用来解释它们的方式依引进它们的环境而定。甚至经过几场革命仍具有某种程度的连续性。在一个处于类似我们称作"均衡"状态的组织中，连续性将非常之大。

这一切与我开始时提出的问题有什么关系呢？我们应当怎样设想最早的非市场组织，即我称作市场的兴起这一转变由以开始的那种组织呢？根据我所说的与本国关系相当密切的事例我们也许可以得到某些有益的启示。

（按照这个分析）目前在普通公司里出现的这套章程和协定大部分都是由"上头"制定的。大部分，但不是全部。因为章程必须得让使用它们的人理解，不仅理解，而且至少大部分被接受。

（一个组织如果其章程不为人们所接受，便几乎不能处于"均衡"状态）。一个有生活力的公司的设计者或创建者没有放手行事的权力，他不仅受着通常的经济匮乏的限制，而且受着与他一道工

作的那些人可以接受或通过某种方式能成为可接受的各种条件的制约。

因此，章程一部分来自“上面”，一部分来自“下面”；在一些可行的章程中，“来自上面”和“来自下面”的比例在不同的条件下可能很不相同。即使可以看出有一个“指挥链”，命令靠它从统治集团的一个等级传递到另一个等级，一经检查也会发现，任何个人指望从其上司得到的命令并不是任何命令，而是某一种或某一些特殊的命令。在一个倾向于“下属”的组织中，可以从一个等级传递到另一个等级的命令会受到严格限制。虽然这样一种组织或许能够充分执行某种有限的功能，却不够灵活变通，它不能对新出现的紧急情况作出反应，而这些紧急情况与以往经历过的那些情况在某些重要方面有所不同。一个组织要是没有某种集中的决策，而且是有效的集中决策，就难能应付新的紧急情况；因此在一个不断需要作出某种新的调整的组织（如军队）中，“上司”在其控制系统中所占的份额必然是很大的。但是甚至在军队里，一个指挥官发布的各种命令也有区别，有些命令是其下属一般将考虑接受的，有些命令是与其下属的保留其在组织中的正常地位相一致的；有些命令则属于不同的性质，它牵涉到改组。就是在一支军队中，这后一种性质的命令——来自最高的“上司”——也比较少见。

另一头要考虑的是村社的情形，在这种村社中，人们的许多古老方式不大受外来压力的干扰。他们的经济可以运行，因每一个成员都在完成指定给他的任务，包括由他在指定的范围内作出决定；几乎从来不必从“中心”做出凌驾一切的决定。一旦这种系统达到了均衡状态，它就能长期持续、无需改组——无需做出组织方面的新决定。普通的紧急情况，比如作物欠收或“平常的”敌人来犯，都不需要新的决定；可以把应付这些情况的办法并入传统的章程之中。只要这种均衡状态持续下去，说不定连行使最高权力的

机构都不需要。如果紧急情况出现了，权力机构就不得不被改善，但要到紧急情况出现才会决定它应放在何处。

看来我们要循着这一路线来建立我们的叙述所由开始的最早的非市场经济模型(或者如我们将看到的，不如说是我们的模型之一)。“习俗”经济或多或少与这一描述相符，似乎确实很容易辨识；历史学家和(特别是)人类学家对它是有所了解的。新石器时代的或中古初期村社的经济以及直到最近在世界许多地区仍残存的部落共同体的经济，都不是由它的统治者(如果有的话)组织的；而是建立在传统主体上的。个人的作用是由传统规定的，而且一直如此。一个组织的“头领”(王或酋长或高级祭司或元老会议)自身就是传统结构中的一部分，强调这一点很重要。他也规定了一些职能连同随之而来的某些相应的权利。

人类学者调查的那些习俗组织是其中最完善的例子；这可能是有意义的。我们可以理解，藏匿在穷乡僻壤的人们难得遇到新的紧急情况；结果他们的习俗组织，由于本来就是相当缓慢建立起来的，于是可以在长时期里几乎不受干扰地存在下去。不过这些人都栖息在历史的角落里，至于那些处在历史的主要通道上的人们，就会有另外的可能性了。在市场出现以前很久，他们大概已经遇到了一些新的紧急情况而完全与所有的发展不相干；他们必须逐渐形成某种比较积极的领导去应付危急，才能不致被推翻，有时需要的也许只是一次改组，改组后村社便可以按照一种习惯的方式(在某个方面已有所改变)维持下去。但是当要求的改组比较复杂、比较激烈时，它本身就需要时间了，而在改组期间村社就得按一种新形式进行组织。在那个时期，从中心发出的指令几乎不可避免地会具有突出的特点。因而另一种纯粹的非市场经济是指令经济，它在其原始形态上，几乎不可避免地具有军事的性质。当习俗经济被彻底扰乱时，它便直接过渡到军事专制主义。班图人

村社推举出查卡，蒙古游牧部落产生了成吉思汗。

何种动乱会产生这样的影响呢？不妨按经济学的方法根据人口压力来回答这一问题。这是一种可能的回答，但不能认为它是唯一的回答。长期使自己保持在惯常的均衡状态的民族肯定已找到了某种遏止人口压力的办法；至于别的民族之所以不这么做，其原因只能是他们业已经历了无需这种控制的阶段。如果人口增长，对土地的要求便会增长；因而肯定会有一个阶段，土地丰裕，使人口得以在一个源远流长的土地使用制度下增长。虽然如此，一旦适合用传统手段生产粮食的土地被完全占用，一个部落的人便势必要开始侵占邻近部落使用的土地。随着侵占的发展，造成了一个真正的和不断的威胁。这肯定是“革命”所由产生的途径之一；不过我们不应匆忙断言说这是唯一的途径。促使一个民族用革命的专制主义取代他们的传统制度的唯一动机，可能就是恐惧；但恐惧有多种多样。有对上帝的敬畏，也有对世间仇敌的戒惧。即使在今天，动机也和早期一样无需完全合乎理性。因此对于“紧急情况”的性质无需作出教义主义的解释。

我们现在有了两种类型的经济：习俗经济和指令经济，但这些都是纯粹的形式，极端的型式；完全可能出现介于两者之间的情况（并且像我们将看到的那样，这是很常见的）。专制君主未必能把各种习俗破坏殆尽；专制君主有机可趁的危急局势一旦过去，习俗便会悄然恢复。除了在危急情况下，一个纯粹的或几乎纯粹的指令经济是很难存在的，因为只有在危急之际从中心发出的各种命令才会被接受。在我们开始时谈到的那种公司中，情形也是如此；不但“上司”而且“下属”最后都必然会成为其组织中一个不可或缺的部分。危急时共同体实际上已成为一支军队；然而时机一旦来临，就必须把军队改造成为国民政府的工具。许多事例证实，这是一个非常困难的阶段；帝国可能不批准它，以致中央政权（除多半

是名义上的以外）只得解散。①但即使中央政权消失，仍可能存在较低水平的联合。失败可能不是完全的失败，成功也不会是完全的成功。

“封建主义”一词所适用的多种社会组织制度——包括许多人认为被误用的那些制度——也许只是同一个东西。它们是一支军队在演变为国民政府的过程中初步达到的成就。将军们被任为各省总督，校尉们成为一郡之长。由于他们对原有的身份记忆犹存，所以对中央仍怀有某种忠诚之感；但中央强使他们接受其指令的权力已变得十分有限，结果中央保留的对他们的权威未必比某些习俗权力所表示的更多。这是中央相对于大贵族的地位；在大贵族与小贵族的关系上格局也相同，小贵族从前是大贵族的下属。制度重又恢复到习俗；指令成份已所剩无几，倒是习俗还能在统治集团的等级制度中表现自己。

这就是用组织方面的辞语表示的封建主义；但还有颇具特色的一个经济的方面。早在军事专制主义阶段，就存在着一个供给军队的问题。军队如果遭到攻击，可以靠掠夺来补给；这种简单的解决供给问题的办法在各个时代都是对侵略者的一种诱惑。但是，连成功的侵略者最后也不得不保卫其掠获物，靠劫掠来供给毕竟不是最终的解决办法。一旦军队或至少是武装力量的某些核心需要固定的资助，专制君主需要确保自己有固定收入时，他可以用两种方式来达到这一目的：或者让俘虏去干奴隶的活，或者强迫其臣民纳贡（这是我们赋税的由来）。我们习惯于把这两种手段中的一种视为野蛮，而把另一种视为文明，但在本章所考察的这个阶段，它们是互通的。强迫劳动是不是非全日性奴役，或者，它是不

① 一个明显的例子是亚历山大死后马其顿帝国的崩溃。不过由于我们马上可以看到的原因，更为常见的是分裂总要拖延一些时候。但也可能不拖延，比如（最近的例子）富尔贝帝国解体而分裂为几个北尼日利亚酋长国。

是纳税的一种形式？这可以从两方面来看。

就是奴隶也不能不生活；可以从一个奴隶那里榨取的总是其经济产品的一部分而非全部。确实，如果榨取过多，生产力便要下降，或者奴隶人口在较长时期里不能进行自身的再生产。不仅被征服者的物质财产（谷物和畜群）可以被掠夺，他们的人类生产力也可以被掠夺，但一个人不能靠掠夺取得固定收入，而最后需要的是一种固定收入。如果军事经济（即继之而出现的经济）要找到一种均衡状态，就必须为奴隶或“纳贡者”留下足够的东西以便他们生存和继续从事生产。

我已按军事专制主义的说法介绍了征税（即“贡纳”）；但是可以忍受的征税是无需以武力为后盾的。即使在最纯粹的习俗经济中，贡纳也有一定的地位；只要出现了不自食其力的阶级，就必然会有贡纳。只要有祭司和元老，就得供养他们；而他们是乐意靠通常的捐纳来供养的。我们不妨认为君主的赋税正在被吸收到这种习俗制度中来，成为君主应享的权利，它们被比作对宗教的捐献。

国王必须从向其缴纳的税收中拿出一部分来养活他的奴仆：首先是他的军队，其次是他可以拥有的另一些奴仆。现在这里有一个转移的问题——这个问题在交通困难时极为重要。贡纳或以实物、或以直接的劳务、或（相当普遍地）以农产品形式缴付。仅仅由于这一缘故便很容易演变成封建主义。因为当军队为治理构成王国的那些行省、郡县而分散开来时，那些要靠有待于征集的岁入维持生活的人很可能比中央政府更接近于收入来源。奴隶们很可能是为从事某种工作（如营建金字塔或长城这一类工程）而从很远的地方运送来的；但是当无需远距离运送劳工和运送农产品时，这样做便是对劳动的可怕浪费。把产品运到中央以后再运回来，以便负有全权的国王代理人从产品中取得他们的一份，即他们为养活自己所需要的这一份。这种做法浪费得达到了荒唐可笑的程度，因

为这更容易使当地贵族在途中就中饱私囊。这样在他们中饱之后运抵中央的只是一些残余物了。但是按这一计划征集贡物的是地方贵族；留给中央的是他们挑选出来即他们认为适于上交中央的东西。这是经济方面的封建主义。不难看出，仅仅由于这一经济原因，在纯粹的封建主义下，中央终究是怎样陷入衰亡的危险境地的。

一个强大果断的统治者自然要同侵蚀其权力（经济权力，因而也是政治权力）的势力作斗争。但是采取什么办法呢？只有一种办法：那就是他必须创设一种民政机构，建立一支官僚或文职人员的队伍。这种官僚政治的解决办法较之封建制度的解决办法更困难，也更复杂。其潜力只有在市场制度逐渐使之增强时才能充分发挥，市场制度的演进我将在后几章中予以考察。但官僚政治在原则上并不依赖市场制度，它自有其一定的地位。从历史记载看，确有证据表明官僚制度的演进，其起点一直可以追溯到很早的时代。

如何将官僚政治与军事指令制度区别开来。后者（如我们所见）更容易演进成封建主义。封建权贵最初都要充当王室的仆从或下属。虽然后来名称有所变更，但行政官员却一仍旧章恪守不渝。征集税收是这些新文职官员的最为重要的职能。不过他们也要靠这种税收来维持生活，由于他们的活动与封建领主的一样，所以也有侵蚀税收的危险。如果官僚制度的确不失为一种解决办法，那么需要严加防范。经验似已证明必要的防范方法有三个。

成功的第一个条件是必须任用一些官员来监视或检查另一些官员。最早的任意的检查只是暗中侦察，但它能逐渐制度化，因此能（在后一阶段）发展成为像现代官僚政治中的审计制度那种东西。把军事官员和文职官员的职能区分开来，使（特别是）税收的征收工作从军人手中接收过来。这是这种检查的一个例证，一个突出的重要例证。第二个条件是建立一种擢升制度——或仅仅在

各处调来调去的升迁制度——使某些人不致由于长期担任同一职务而滋长独立性。第三个条件是建立一种吸收新人的制度，官僚体制靠它不断补充新手，精心遴选合适人才，从而使自身不致沦为依靠继承特权的阶级。

这些条件虽然不易具备，但从很早起人们就为实现上述条件进行了尝试。某威尼墓上的铭文大概是我们手头保存的年代最久远的一个文官的个人传略了，① 此人身为埃及第六王朝"宫廷庄园承租人的监工"(一说是王室管理人？)。从威尼的经历可以看出，擢升制度和吸收新人的制度存在已久(据记载威尼出身卑微)；但上述第一条件似乎根本未被经常奉行，因为威尼的工作虽然多半属于文职，但在某一重要场合曾被委以指挥军队。因而古埃及可以被看作具有官僚政治的成份(由诸如此类的事例证明)，足以说明一个集权制国家——"世界上迄今所见到的最有组织的文明之一"②——何以能够持续许多世纪之久。不过陷入封建主义便不断面临着危险。官职往往变成世袭的，而地方显贵的出现并不是人们所陌生的。③

成功的官僚政治的另一个显著例子(时间要晚得多，但这里值得一提，因为它和埃及人的有着惊人的相似之处)是中国的传统的官僚制度。它至少可以追溯到汉王朝时代（与罗马帝国同一时期)；它一直持续着，直到不到一百年以前才告结束并在继起的制度上留下了深刻的印记。中国人对官僚政治的原则有着充分的理解；他们创制的原则比埃及人创制的要清晰得多。最著名的是中国人通过科举考试补充官员的制度。④ 这种成功的官僚政治确乎达

---

① 阿伦·加德纳：《法老们的埃及》(牛津，1961 年)，第 94—97 页。

② 同上，第 106 页。

③ 同上，第 90 页，第 105 页。

④ 赖肖尔和费正清：《东亚：伟大的传统》(纽约，1958 年)，第 106页，第 304—306 页。

到一种“均衡状态”，一种非常稳定的均衡状态。它经受得住猛烈的冲击（如十三世纪蒙古人的入侵），并在强大的冲击之后仍能复原。

这些都是“典型的”官僚政治的极好范例；像这样成功的典型在别处并不多见。① 较为常见的型式是初建之后归于瓦解，或演进成为封建制度，封建制度可能本身不过是达到瓦解的一个步骤。印度的莫卧儿帝国堪称是一个独特的范例。莫卧儿帝国在阿克巴尔和加罕吉尔临朝的全盛时期，可能经历过如同埃及和中国那种“典型的”官僚政治阶段；但早在英国人登场之前它就衰落了。纳瓦布和尼赞姆起初曾任皇帝的文官，但是到十八世纪末叶他们的效忠已经变成徒有虚名。此外，官僚政治也许刚好能够维持自己，但辖区有限，较之它想要控制的范围要狭小得多。常见的型式为君主赖以获取大宗岁入的王室领地，四周环以封建庄园，而他对这些庄园的控制是非常粗略的；这种格局在中世纪的欧洲相当普遍，而在十七—十八世纪以几乎完全一样的形式重现于日本。②

如果把市场的起源追溯到古代（这也许有必要），那么上述所有范例（甚至包括埃及“古王国”的范例）都是在那以后出现的；不过我认为在这里应用这些范例无可非议。因为我们分析的进程在逻辑上与市场无关。这些范例可能在没有重要的市场发展的情况下出现，而且当它们后来出现时，这种市场发展，像早就发生的那样，可能与它们毫无关系。这样，这些范例便为我们解答了我开始时所提出的问题。即行将受到新生力量冲击的非市场经济的性质的问题，这些新生力量我们将在后几章予以考察。当然它毕竟不是那样一个简单的回答。有这两种纯粹的类型：习俗经济及其全部“下属”和指令经济及其全部“上司”——还有一些介于这两者之

① 印加人的秘鲁堪称是另一种范例。正如我们将看的那样（下面第97—100页），现代欧洲官僚政治（及其仿效者）则属于一个不同的类型。

② 桑恩索姆爵士：《日本史》，第三卷（伦敦，1964年），主要参看第五章。

间的混合类型。封建制度便是一种混合类型，习俗在这种型式中居于主导地位；典型的官僚政治是另一种混合类型，其中指令成份较强。在汤因比称之为“挑战”的压力下，制度可能转向指令方向；但在缺乏挑战时则有一种惯性法则、一种社会引力起相反的作用。行使特殊职责和享有相应的特权变成了某些人（及其团体）渐渐认为自己有资格享有的权利。既然继承是这些权利可据以行使的最简单的方法，这些权利就会变成世袭的。世袭贵族政治和靠世袭的门第专业经商同样是这种“引力”现象的范例。

这些社会形式各不相同，但有一种东西——严格说来是经济方面的一种东西——是它们所共有的（也许最纯粹的习俗类型除外）。它们的主要经济关系是岁入：即由农民（耕作者，生产粮食的人）向某一公认的权力缴纳的税金、贡物或地租（因在缺乏市场的条件下这些是没有区别的）。也许很少有例外，因为即便没有政治权威，大概也有某种宗教上的贡物同样起作用。越近于中央集权制和指令经济，岁入可能变得越重要。在一个官僚体制控制的帝国，岁入可能高度集中。在封建制度下岁入尽管分散了，但大贵族甚至小贵族的岁入仍能被充分地集中起来发挥重要的作用。

因为在有市场以前（或对市场没有任何依赖时），就是在这里我们首次遇到对专门化和分工说来很重要的一次机会。诚然即使在最原始的部落里也有某种按性别和年龄划分的专业；但它不是岁入集中可能造成的那种周密而富有开创性的专门化。我们早已注意到一种形式的专门化，那就是职能的专门化，它是有效率的官僚制度所必需的条件。但当这种专门化发展时，别种专门化也可能随着发展。统治者无需使自己局限于用自己的岁入去供给他的军队和税吏；危急过去之后，便会出现更有吸引力的目标，部分岁入可能被用于这些目标。统治者炫耀自己不仅是为了使自己富有吸引力，而且是维持其权力的一种办法。他容许其臣民“代替他消

费”，目的在于“赢得民众的好感”。

“王侯的御列浓香沁人，
我们也将再次一饱眼福，
当国王在车上怡然悠然。”

王公热衷于奢华也许确乎使其臣民不堪重负，而其臣民崇尚奢华则可能加重君主的负担。不过两者可以达成一致。

君主身旁如果簇拥着一群庸庸碌碌毫无特色的仆从，会显得黯然无光。如果其中较有智巧的人，被专门用来从事某些特殊的工作，他们便能成为有专门技艺的人；而君主的荣光如果（像它当时能够的那样）被饰以不可思议地美妙的技艺，则其荣光必愈益辉煌。我们至今珍藏并仍视为无可争议的瑰宝的最古老艺术品是什么呢？无疑地是埃及第四王朝即金字塔时代的雕塑品了。制作这些东西的人想必为法老的仆役。人类才智就是在这种王室家庭（和依附于寺院的那些家庭）中被应用于手工艺术乃至其它方面，并初次进入了它的辉煌时期。

从亚当·斯密以来，我们一直习惯于把分工与市场发展联系起来，所以当人们认识到这不是它的起源时，便大吃一惊。技艺最初的发展与市场无关。它确乎意味着专门化，但它是一种由上层指导的专门化（像一种新工序被引进到现代的一家工厂时发生的情况那样）。专门化实际上是一个规模经济学的问题；它的确有赖于需求的集中；但市场只是可以使需求集中的办法之一。还有另一种办法，它在典型的官僚政治中早就非常有力地显示出来了；甚至在封建领主家庭也已不可忽视地出现了。

我在本章中所要提出的最后一点，是对作为岁入经济的非市场经济的另一种描述，在这种经济中食物和其他必需品的剩余是从耕作者榨取得来并用以维持政府官员的生计的。与市场形式相比，它是一种名符其实的经济组织形式，它是研究市场发展的重要

背景。岁入经济先于市场，但它当然比市场存在得更长久。即使在自由放任的全盛时期，岁入经济也不曾完全消失。国家照样有其雇员，而他们需要供给。当今，公共部门的成长就是大规模向岁入经济摆回去。但这是向这样一种岁入经济摆回去，这种岁入经济，即使是它的最标准的社会主义形式，也是根据市场势力的经验作了深刻的改造的。市场势力用以改造岁入经济的办法之一是为它提供经济核算的机会，而在最早的岁入经济中几乎完全不具备这种条件。虽然促使转向岁入经济的某些原因都是军事上的原因，这些原因与那些使最早的岁入经济向指令的方向转变的原因，大体相似；但还有一些原因与国家性质的改变有关，而国家性质的变化除了通过市场经验，几乎不可能发生。①

这些都是我在以后几章中将要充分阐述的问题。我们首先必须考察市场制度如何从我所描述的背景中发展起来。然后我们能够判定市场制度能够盛行或想像起来能够盛行到何种程度？

① 岁入经济在经济思想史上有其特殊的地位。在重农学派的思想体系中不难看出这一点。重农学派是法国十八世纪六十年代给舆论留下深刻印象的最早的经济学家团体。重农学派论述交换经济，他们懂得他们是在论述交换经济；不过他们在他们的大部分思想中仍然求助于一个回溯到交换以前的模型。在他们看来，只有农业是"生产性的"，原因何在？原因在于它能生产出世世代代的经验所已证明其为可以征税的剩余物的那种东西（或他们认为的类似的东西）。非农业工人则是"不生产的阶级"——因为按上述经验，他们似乎是靠耗费这种剩余物为生的而未曾对它作出过贡献。即使当时的法国已经不是这种格局，但在重农学派的心目中的格局依然未变。重农学派的"卓越之处"在于对其报酬所做的介绍。

第三章　市场的兴起

现在我们已经将舞台布置就绪只待主角登场了。不成问题，它是台上的主要角色；但究竟是英雄、恶棍、抑或悲剧性的英雄，还有待于考察。

背景是习俗经济，它由于含有指令成分而多少带有等级性。它是一种(我们可以把它看作是）早已实行农耕的经济；它有政府，政府可能是一种简单形式的政府，但可能很复杂；它有工业，至少是手工业意义上的工业。它现在所没有而行将成为十分重要的东西是商业。农民、士兵、官员和工匠，一应俱有；但没有商人，没有专门从事于商业的人。

我要强调地说，新世界的起点是商业的专门化；而并不是没有专门化的交易的初步阶段。偶尔的交易——孤立的交换活动，包括任何一方都不为进一步交换承担义务——自古以来便时有发生，但对进行交易的人们的生活影响甚微。还有一种近似交易的行为应排除在外，尽管它在考古学记载上留下了很深的印迹；它与最简单的习俗经济的惯例完全一致，因而在我们看来它并不标志着决定性的变化。在某些场合如婚礼上，馈赠一些礼品是适当的；但如果礼品是一方面给的，那么为了维护尊严就必需另一方面也给。礼品必须相宜，但无需做到公认地相等。在原始人居住的地区，有各式各样的物品被认为是适合作礼物的（难道现在我们不知道这种物品么？），只需要这一点就足以说明它了。① 认为礼物总

① 格雷厄姆·克拉克：《石斧和扁斧刃的交易》，载《经济史评论》，1965 年 8 月。在我的观念形成过程中很大程度上得益于这篇论文的启发。

是“新从作坊里来”的时代已经离我们很久远了。它的质量并不因为是第二手或第三手的旧货而差些。这种礼物交换可能属于前商业时期，但还不是商业。

商人——专业商人——究竟是如何出现的呢？除非他有交易的东西，否则便不能经商；他是如何把存货搞到手的呢？在习俗经济正常运行范围内很难看出他通过何种途径搞到存货；因而很容易断定他最初一定是用某种“不正当的”方法取得存货的。他开始时一定当过海盗或土匪，否则开不了业。当然，应当承认这是他开始时可能采取的一种方式。有一种商人，货物的来路确实不正；海盗行为与海上贸易有时也难以严加区分。但是没有理由认为这是主要的解决办法。只是因为我们想找捷径这种解释才显得似有道理。认为专业化商人是一下子突然登场的也没有理由。如果任其发展，商人自能找到一些比较“正常的”路子入场的。

定期贸易出现在向专业化交易演进的过程中，定期贸易发展的最简单的办法大概如下。

任何一种社会集会（如宗教节日）都能为贸易提供机会；贸易开始是偶然性的，但逐渐变成经常性的。带来的商品最初可能仅供节日期间个人消费或作为献给上帝的礼物，但如果参加者携带的物品不完全一样，他们会试着用带来的货物互相交换。它开始时纯粹是一种附带的副业，并且如果这种初步的交易带来的利益不大，它就会始终是一种附带的副业。① 但是如果利益比较可观时，这种新的活动便会成长起来；而且可能发展得很快，而与集会的最初动机大相径庭。宗教性的“收获的喜庆日”变成了乡村的定

① 如果实行的农业形式只是（或差不多只是）作物栽培，并且市场附近的农庄种植的多半是同一种作物，那么有利的交换机会大概是不多的；地区内自然条件的变化自然会使耕作变得更加粗放。如果经营畜牧业的话，也许能更经常地得到交换的好处。牲畜有死有生；如果不交换，由于这种自然的作用，农庄内部牲畜的杂交便往往会与农民的愿望相违。通过交换他可以得到优良的杂交品种。

期集市。

在这种定期集市上进行交易的人大多数还不是专业化商人。甚至当交易已经经常化、市场也时常开放时，商人仍可能是每周到市场来一次的农民；除此而外，他们的生活方式并不需要有什么改变。完全有可能交易就以这种简单不过的方式长期进行下去。①然而，这不过是从定期集市进到专业化贸易的开端迈出的很小一步。

某些农民可能比另一部分农民富有，或仅比别人拥有更多的可交易品(不是同一种东西)。由于他们可卖的东西较多，别人会特别急于同他们做生意；结果他们的贸易越做越兴隆。卖给他们的货并不总是他们愿意要的（简单交易以每方都愿意要为前提)；但由于生意越做越活，他们有时也情愿把这种货物买下，因为他们有更多的机会把货转售给别人。他们这时已开始充当经纪人了。实际上涉及多方面的交易，必须通过他们才能商定。他们可能仍然是亦商亦农的人；但已开始在发展某种部分的专业化。

上述情形甚至在不经常举行的定期集市上都可能发生；不过，只有当市场经常开放时，进一步发展才有余地。为转卖而搞到的货物无需在同一天转卖脱手；如果货物具有某种耐用性，可以暂且搁置起来，以后有机会再卖。能利用这种机会的经纪人已变成了存货持有人；当那种活动已成为他的重要工作时，他的主要责任便是妥善保管存货。在农庄与市场所在地之间往返运送货物，费用既昂贵还要冒风险；比较安全的做法是将货物存放在市场上，就地看管。货既已备好，(当然)可以随时出售。如果做到了这一

① 至今仍存在着的农村市场(西欧也有，"欠发展的"国家较多)很少"完全"是现代工业的产物；它们的历史悠久的古风是不难看出的。星期六的清晨，穿过熙来攘往的尤尔比诺(中央意大利)市场，默诵着城墙上蒙塔格涅题写的两行铭文，不禁思绪起伏。蒙塔格涅记述了他在1581年对尤尔比诺的访问，铭文写道："因时值星期六，该处有集市。"

步，他实际上已成了一个专业化的商人。他已经将自己的活动基地移到了市场所在地，在那里开店营业了。

因此我们在这里有一条专门化商业可循着它发展的路线；如我们将看到的那样，它不是唯一的这种路线。但在我们放开它以前，让我们把它看作是前进的一步。但当为转售而购入的存货有人看管着的时候，无需防它发生物质变化。应当尽可能防止发生质变，防止丧失销售能力；但如果对存货进行适当的加工，其销路很可能会有所增加。人们往往认为纯粹的商人与工匠或"生产者"之间存在着根本性的差别：纯粹的商人为转卖而买，转卖的物品在物质上与他所购买的物品相同；而工匠或生产者要对他所购买的东西进行加工，以便把它以不同的形式转售出去。但在经济上甚至在社会上，两者的区别就不像外观那样带有根本性了，而是一种技术上的而非经济上的区别。纯粹商人的店铺与（为市场而生产的）手工匠人的"作坊"可能是并存的（在产业主义以前的时代一般确实是并存的）。① 早期的"制造业者"（用十八世纪时对他的旧称呼）是手艺人，但他不是为雇主劳动，像我们在岁入经济中遇到过的那种手艺人。他为市场劳动，有买有卖。如果不买不卖，他就不能存在。因而一般可以把他看作是一种专业化的商人（我们就将这样看待他）。②

现在我已完成了我的关于专业化商业的一种发展进程的叙述。这是说明的一部分，但我并不认为仅仅靠它就足以说明我心目中的这种转变。确实可能有一种从"小商业"（如法国人称呼它的那样）到有一种不同的潜力的"大商业"的转变。我们知道，店主既然乐于在任何一天做生意而不仅仅在开市的日子做生意，所以

① 人们在伊斯法罕这种较大的东方市场上（甚至今天）仍能看到两者同时并存。

② 在采用这种分类方法上，我所遵循的是（门格尔和帕累托的）现代观点，而不是马克思从亚当·斯密那里继承的观点。

他能使市场在时间上不间断地延续下去。另外他也可以设法使市场在空间上延伸。如果他前往或派他的代理人前往邻近地区以购买各种在本地可以有赚头地出售的物品、并把本地的物品拿到那些地区去出售作为回报，那么市场在空间上便延伸了。通过这种方式商业便能发展，它能逐渐发展起来，但看来“大商业”并不是单单靠这种方式壮大起来的。

还有另一些可能性。以上所述都是从乡村的习俗经济开始的；然而还可以从指令成份较强的一种社会形态开始。如我们所见，在那种社会中，专业化早已很强。从已经完成的专业化进入规模较大的商业有一条方便得多的通道。

它可能直接在上层出现。任何至尊的君王也不能不接纳邻近酋长派来的使节：有些酋长比他卑微，有些酋长则与他势均力敌。他们会带来礼物，而君王则将作为贡物收下；君王照例要以礼物回赠，否则会有损他的尊严。① 在奉献给他的礼物中，有些礼物他还希望再多得一些。有一个简易的办法可以搞到它们，那就是相反地派出使节，令其带着礼物，还带着关于用何种物品作为回礼将受到欢迎的指示而去。（使节这么做是利用了习俗经济的某些常规，其目的显然是在这种常规之外的；但我们确有理由认为他利用了那种常规，因为他在其它活动方面也是这么做的。）

从事这项任务的管事已在奉命执行商人的某些职能。如果他执行得很成功，因而被调回来一再执行这方面任务，那他就会专门从事这项新开辟的活动了。他是一个商人，但不是一个独立的商人。他仍然是君主的仆从，不过是一个（像其它仆从那样）已经专门从事某一职务的仆从。代表主人经商便是他奉命执行的职

① 这种场面在埃及文献记载中屡见不鲜。人们记得中国的皇帝是如何（很自然地）把第一个到他宫廷里来的欧洲商人当做贡物进呈者的。

务。①

虽然他不是独立的商人，但他在具体交易中与独立的商人几乎没有区别。某项生意是否成交，必须由他本人决定。他只对其贸易的一般后果或整个商队的后果负责。因此在这种假定的环境中，他几乎不可避免地在某种程度上将从依附的地位过渡到独立经营。也许他是一个“心术不正的管事”，他在执行任务时从奉命搞来的好货中扣下一部分，以便自己做点小生意。但他大概不可能那样维持下去，他的主人也不会这么做；因为看来他所做的也是别的仆从也在做的事情，他们都靠他们征收的税收维持生计，然后把留下的部分上交给国库。（他出门在外经商时，毕竟总得养活自己；为什么他不能以最有利的方式这样做呢？）这样行事的管事已经变成了兼职的独立商人了；正像前一种情况那样，新的活动可能超过老的活动，结果最后会成为主要的活动。

我主要讲述一下这第二个方面的情况，这里可以把它看作是国际的（即王室间的）贸易的开始；但没有理由认为它不会在较低的水平上重演。小领主和独立的小诸侯，可以预料会以大体相同的方式从事对外贸易。他们这样做是否足以使他们的仆役成为专业化的商人那样的人，这是一个关系到他们能从这种他们可能做成的买卖中获得多少利益的问题，不仅要看他们必须提供的是什么，而且要看他们在交换中能从手边的资源中取得的货物是否合用。连领地很小的统治者或小庄园主都能发现，让仆人去专门经商是值得的，只要他能够从中得到足够的好处（而且我们可以肯定，让仆人去经商，到头来会受制于仆人）。

关于“对外”贸易就讲这么多。但有一种国内贸易能以大体相似的方式发展起来。王室经济或采邑经济的基础是税收；但以实

---

① 一般认为为所罗门当差的商人就是这种人。“所罗门拥有从埃及买来的马匹和亚麻线；王的商人以很高的代价收购亚麻线。”

物缴付的税收往往是用一种不是官方所愿意接受的形式或在官方所指定的地点以外的其他地点缴付的（如我们已经见到的那样）。我们在国王仆役中看到的手艺人必须有干活的用具、设备，必须拨出一部分税收（原来作为食品供给缴上来的）来满足供应用具和设备的人们的需要。还有一些人（矿工或管林人）也可以看作国王的仆役；但对他们的供给必须加以组织，而且，用就近购买的办法来保证这种供给，可能比通过对周围的居民征税来取得这种供给容易得多。以这种方式组织供给的人有许多类似于从事对外贸易的管事的机会。实际上会有许多部分时间经商的机会从征收税收和处置税收当中产生出来。而部分时间经商很容易像前面那样演变为全部时间经商。

如果市场（人们在这里聚集拢来交换产品）已经形成，那么为统治者（或小领主）的利益进行的这种贸易当然会大大地方便了；两种经商办法于是联合起来互相促进。贸易的增强在两个方面发生影响。现代形式的城市应当大部分看作是我们正在完成的变革（或某些变革）的结果。然而，古代君主国家确有一些城市，但如果我们认为它们一向是靠（或主要地靠）成为那些社会的经济基础的税收的开支来维持的话，那么城市只能理解为经济单位。孟菲斯和底比斯，尼尼微、尼姆鲁迪和巴比伦，长安和洛阳：在很大程度上确应首先把它们看作是扩大了的王室家庭，其中住着君王的随从和那些随从的佣仆，以及这些佣仆的佣仆。① 可是，毫无疑义，他们有市场。而且根据已经说过的情况，不难看出，他们一定已经有了市场。这些庞大的人口集中地（它们是庞大的人口集中地）都有从外面进来的即便是原料形式的收入，所以都拥有进行各种有利交易所必要的财力。这些市场上的商人有时是“逃亡的”农民（像我们开始时所说的那种乡村集市里的商贩），有时是贵族的“逃亡的”仆

① 它们是政府所在的城市，像昔日的华盛顿和今天的堪培拉。

役(像靠自己创业的管事)；有时是与贵族没有完全断绝关系的仆役。在这个很早的时期，我们所探究的这些路线便已开始一起进展了。

我们已经有了在习俗经济和指令经济的边缘经营各种行业的大大小小的商人，而我们期待的变革尚未完全出现。不过我们已经为它做好了准备。一旦有了一个商人阶级，他们便会开始把自己或紧或松地组成一个社会，一个新型的社会。这就是我们在习俗型和指令型之外增加的第三种组织型式，我们只能把它称作**重商主义**或**商业性**的组织；虽然这些用语所含的次要的意义（特别当它们带有“主义”二字时)至少在现在可不必理会。

重商主义经济根本不是指令经济；它并不是“计划好的”经济。与我们考察过的那些经济相比，它是高度个人主义的；但这并不是说它是无政府主义的。商人甚至处在新的地位时也有组织方面的要求并必然会找到一种满足这些要求的办法。他们创立的经济直到与之相适应的政治结构或半政治结构中的某些要素有所增长时才能大大发展。

一种最简单的要求——在拥挤的市场里维持某种秩序的要求——马上被提出来了，但它本身并没有引起新问题。任何政府，甚至连我们迄今所考察的前重商主义政府都必然坚决反对扰攘骚乱(或按其标准被视为扰攘骚乱的现象)；因为它代表一种明显的纯系政治性的威胁。在市场所在地聚集在一起就是一种集会；每种集会都具有潜在的危险。这就是政府干预市场的最初原因，这说明政府为何要三令五申地坚持开市必须经过某种特许。而商业上的交易则无需在(可能是吵吵闹闹的）集会上进行；交易越经常，在市场上成交便越不重要。

重商主义经济所特有并引起各种新问题的要求主要有两个，即保护财产和维护合同的要求。

我并不认为保护财产不受暴力侵犯的要求十分重要，虽然这种看法很流行。这是为什么我们常常看到商人在乡镇和贸易站聚集在一起的原因之一，他们在那里可以联合起来保卫自己的财产，这要比他们单单靠自己的力量所能做到的稍好一些。在这个问题上，他们甚至在一开始便有了共同的利益。此外在他们要求财产权方面来说，还有一种比较“合法”的意义。

商人对于他所经营交易的东西必须拥有财产权；他对那些财产的权利必须是可以证明的。当他出售一件物品时，他必须能够使买主确信，这物品是他的，准备出售的；如果他遭到怀疑，他必须能够证明他对它拥有财产权。这在习俗制度下不完全能行得通。在习俗社会看来，对于连自己都不明白有何用途的东西他能有什么权利呢？对于他只是为了去掉它，为了直接或间接地出售给对它确有需要的人的那些东西，他能有什么权利呢？他要求的权利是一种不同于农民对其土地的权利，或者任何家庭对其家用器具的权利，在后面这些场合，需求是十分明显的。然而这是商人本身必须承认的一种权利；既然他们为自己要求这种权利，他们便应当在与之交易的人们当中承认这种权利。他们必须找到一种（至少在正常情况下）能据以确立这种权利的方法。

维护合同的要求是以下述方式提出的。甚至最简单的交易都是一种合同；当事人每一方都要放弃对他所出售的物品的权利，以便取得对他所购买的物品的权利。可能从很早起，用于交换的东西在达成交换协议时便不是或不完全是有实物现货的。因此交易有三个马上可以区别得出的组成部分；达成协议，交货的一方，交货的另一方。这种区别一经形成，协议本身不过是一种为交付而做出的承诺。交易就是凭承诺进行交易，但除非有使承诺恪守不渝的适当保证，否则凭承诺进行贸易便归于无效。

可能仅仅由于存心不良（蓄意欺诈）使承诺得不到遵行；但即

便没有欺诈行为，承诺也可能由于其它原因而未能实现。当事的双方可能对承诺的事有所误解；结果货在交付时，虽然它是卖方所打算和预计要交付的东西，却不是买方所想要得到的东西。另外也可能买主由于某种意外事故不能履行诺言，比如他亡故了、或是他打算交付的商品被毁坏了、或是被盗了，等等。这些可能性（在各种贸易中会有形形式式的种种可能性出现）不能完全排除。虽然可以签订一些合同并在合同上订明许许多多这种不测事件，但在频繁的交易中，不值得为每笔达成的交易都在合同中订明种种这样的可能性。如果像一方或双方最初谅解的那样，对于将发生的事有某种一般的理解，如果证明对于执行合同存在着一些障碍的话，那末交易就会大大地方便——实际上这是持续而频繁的贸易所必需的条件。

在商人和非商人之间绝不容易建立那种谅解，这是在商业经济（我们将这样称它）的边缘何以经常发生摩擦的主要原因——这种摩擦贯穿于商业发展自其初始直至当代的全过程。商人之间（一个商人与另一个商人）的交易，从原则上说建立这种谅解就容易得多。如果协议的双方正在做同一种生意，那便有理由希望双方能按同样的观念和同样的含义来理解；他们之间"有共同的语言"。但是即使商人之间的交易也可能发生误解，也可能有欺诈，也可能发生种种猝不及防的变故。因此，就会发生争端，就必须有调解争端以使合同可靠的办法。于是就需要有法律的（或至少是准法律的）机构和制度。①

现在一般认为习俗制度或指令——习俗制度（商业团体正尽力从中发展起来）有其调解争端的办法；但那种过时的法律制度的特点（虽然在许多方面它们残留在较近时期的一些法律制度中）

① 赫伯特·哈特教授的《法的概念》（1961 年，牛津）使我澄清了关于这些问题的思想，在此谨致谢意。

还不能满足市场的需要，当然更不能完全轻易地满足这些需要。古老的按习俗权利和义务进行调解的原则完全不是现在所要求的那种原则。现在需要解决的是由合同中产生的权利的性质。有一些合同(像莎士比亚在《威尼斯商人》中为嘲笑争端把它模仿得令人看了觉得滑稽而用的那种荒唐的合同)显然可以置诸不论；但有许多例子不那么极端，在那些场合下该做什么事完全不明显。从商业经济顺利运行的观点来看，重要的事情是，即使在一些比较困难的问题上也应做出明确的决定。因此，虽然一个合同可能无效，但是更多的合同却不会无效；签订合同的人能知道什么可以强制执行、什么不可以。然而，根据以习惯法为背景的判断很容易作出的决定都不属于这种情况。

商业经济要想达到繁荣，就必须确立、至少在某种程度上确立对财产的保护和对合同的保护。对这两方面的保护都不是传统社会所提供的，主要是由商人自己提供的。像我们已看到的那样，他们可以联合起来保护其财产不受暴力侵犯；也可以在他们内部规定一些章程以核实财产权；而且即使正式的裁判员不做需要做的事，他们也可以整顿合同，使合同里包括有仲裁的条款，不由裁判员仲裁而由另一个商人仲裁。然而除非商人社会中早已建立了某种社会联系或组合，否则这么做几乎是不可能的。对个人随意征收财物就几乎不可能取得仲裁。但人们能理解，有一些场合甚至一开始就可以得到仲裁。作为某一个少数民族团体或宗教团体，甚至一个很不为排挤他们的人所重视的团体的成员的商人们，完全可能有他们自己的天然的领袖；在那些也是商人的领袖当中，也许可以找到人们所需要的仲裁人。人们想到了犹太人，或许也想到了波斯人；或者确实的，想到了出身相同的商人的任何团体，这些商人觉得自己是在一个外国经营业务。

在此基础上有大量工作可做，而在另一些场合里，人们一定会

断定说，工作已经做完了。我并不认为东亚的法律制度，在受到西方影响之前，是完全适应商人的需要的。[①] 然而，毫无疑问，在古代中国和古代日本出现过意义深远的商业扩张，早在明王朝初期（十五世纪）中国在海外贸易方面便有了重大发展（但为时不长）；而日本在十七世纪德川幕府统治时期国内贸易则有很大发展。我们知道，[②] 十七世纪大阪的商人甚至能够进行十分复杂的商业交易，如创设了期货交易市场。他们很可能没有怎么依靠国家政府机构的帮助便达到了这个地步；他们想必找到了一种办法，在他们内部作出种种安排，以充分整顿其合同。

因此这是可以做到的；但在这一基础上组织起来的商业经济必然受到限制。它没有发展的能力，即没有使自己不断伸展到新的领域和新的应用的能力——这种能力，在可以利用比较正规的法律制度时，它是确实大量拥有的。为此，不仅需要统治者（无论他们是什么人）以某种赞同的态度对待商业交易；统治者倒是经常乐意提供赞助的，只是这种赞助有些不大牢靠；因为（像我们将要看到的那样），统治者有几种途径可以很方便从其臣民中得到商人。还需要统治者及其法官和行政官员对贸易有"好感"，因此他们能给贸易以它所需要的帮助，或更确切地说，它所需要的承认。这是一个难以满足的要求，但在一个场合它可以得到满足，如果统治者本身是商人或在商业活动中陷得很深，它就可以得到满足。

怎么能出现那种情况呢？仅仅有一个君主雇了一些商人为他做几笔生意（像法老和所罗门做过的那样），那是不够的；在我们

---

① 这种情况的明显例证是东方的法律制度发生了重大改革。作为明治维新以后现代化的一部分，日本人被迫进行了这方面改革。

② 克雷夫科："十七世纪日本信贷制度的发展"，载《经济史杂志》，1961 年 9 月号，第 350 页。

大阪贸易是从日本西部和中部为伊多（现在的东京）幕府传递稻米收入中发展起来的，因而不失为说明市场发展进程之一的好例子。关于市场发展进程，我们在上面已经指出了。

现在达到的这个阶段，要求就比这更多些。我们必先假定有这样一个团体，贸易已在其中获得某种社会价值；而最容易发展成为必不可少的重要的东西的是对外贸易。但如果对外贸易要赢得这种重要地位，它所提供的机会就必须大于国内的机会；在一个较小的团体中最容易出现那种情况。因而需要一个有许多对外贸易机会的小团体。而这个团体应当是独立的，足以形成它的一套制度来满足自身的需要。这些条件是严格的，但在一种人所共知的场合中它们得到了满足，它们在城邦中得到了满足。

欧洲文明经历了一个城邦阶段，这一事实是欧洲历史与亚洲历史迥异的重要关键。形成这种格局的原因主要是地理方面的。欧洲城邦是地中海的恩赐。在技术条件方面（这些条件已通过大部分有文字记载的历史而取得），地中海已卓然成为联结生产力颇不相同的各国的一条公路；另外，它有许许多多孤立的小块地区，冷僻的角落、岛屿、海岬和溪谷，这些在同样的条件下一向是容易防御的。亚洲就没有完全类似这样的条件。与地中海相比，日本的内海小得多了（甚至没有爱琴海大）；其周围地区的自然资源也并不同于地中海沿岸各国。至于中国海，长期以来它就是贸易的障碍；这个障碍望而生畏、难以逾越，结果这可怕的障碍成为日本文化在其历史初期免受中国文化湮没的主要原因。印度海岸线则过于平直，在其沿海一带进行贸易的机会有限。在亚洲整个版图上，也许最有希望的是东南一角（印度尼西亚和印度支那）。一种类似地中海地区的贸易制度最有可能在那里发展起来。不过机会较少，困难较大。那个地区虽然许多世纪以来一直有大量的海上贸易，但直到新加坡（在晚近）兴起，它才成为一个城邦的地区。

人们主要把希腊看作是城邦；其实城邦是一种比较普遍的社会现象。不止是希腊人的创造。在希腊人以前就有腓尼基人（推罗、西顿和迦太基）；与希腊城邦同时代的有伊特拉斯坎人的城邦。

当我们发现同样的情况在晚得多的时代但却相似的背景上，在中世纪意大利和意大利文艺复兴时期的一些城邦那里再度出现时，那就更明显了(更清楚地表明它是普遍的现象)。它们的情况是相同的；我在下一章关于城邦阶段的经济所要说的，大部分对这两者都适用。不过在这后一个时期确有一些技术进展（特别是帆船的改进①)，这些进展使地中海地区丧失了某些优势，从而使城邦的发展可以延伸到更北的水域。结果，我们有了北海和波罗的海的汉萨同盟各城市以及德国和低地各国的诸城邦（它们实际上是城邦)。

当然关于后来这些城邦的经济结构我们知道的情况要比希腊的详尽得多。贸易势力在阿马非、比萨、热那亚和威尼斯的卓越地位是不会被误解的。在十三世纪大部分控制着佛罗伦萨政治的十个“大行业”(即基尔特)当中，有七个属于出口贸易，这一点是颇有意义的。而贸易在希腊诸城邦中的地位就不那么显赫了。希腊的贸易扩张时期相当早；一般确定为公元前750—550年。尽管考古学家表明扩张这一事实是无可争辩的，但从很早的时候起我们就没有多少文字方面的材料。② 古代史学家通常认为，③ 那个时期希腊城邦的统治阶级是地主，不是商人；不过有人也郑重提示过，当贸易很活跃时，连地主阶级都可能大做其买卖。④ 经营的商品中有

① 帕里：«侦察的年代»(伦敦，1963年)第三章。

② 哈蒙德：«希腊史»(牛津，1959年)，主要见第130—131页。

③ 参见安德鲁斯教授«希腊人»一书第六、七两章列举的事例。

④ 荷马史诗中就有一段我们刚才看到的那种情况的描写。雅典娜初次在底涅玛库什出现时，化装成某个门蒂斯。他说他现在“统治”着某个沿海民族（塔菲安斯人)，但他现在航海去把一船铁换成一船铜，他是勇士之子，又是奥德赛的挚友；因此，把他归属于统治阶级是有足够的证据的。但他又从事贸易。

当然门蒂斯是一个虚构的人物，是虚构之中的虚构。不过却增强了我的论点。他叙述的经历除非是听起来似乎是可能的，除非是能为诗人的听众所接受而不致被斥为“荒诞”的，不然便没有意义。

当然，在古代和近代作家的著作中有大量段落，把商人的社会地位看作是低下的，最好也不过是“中间阶段”。按照这里采取的关于商人演进的观点，甚至连较大的商人毫不奇怪也是由地主的仆役这个阶级发展而来的。

一些(也可能有许多)无疑是农产品；诗人关于希腊沿海贸易者的描写相当生动：

满载着琥珀色的葡萄和巧斯岛的酒，

青葱的绽开的无花果和浸在盐水中的金枪鱼。[①]

这些东西肯定是深受欢迎的，不过也会运一些别的物品。为什么我们认为这样一些商品总是(或在正常情况下是)船主的个人财物呢？它们必然都来自农场或田庄；如果那些田庄的管家把它们委托给商人，那么田庄本身也就在经商，即便是间接地经商。除此而外不需要再说什么了。

在我们考察上述事例的共同之点时，如果我们把"典型的"城邦看成是一个贸易实体，那是完全正确的：城邦作为存在于西方历史上因而在整个世界的历史上的一种组织形式乃是一种重要的和具有特殊意义的组织形式。

① 阿诺德："博学的吉普赛人"。

第四章　城邦和殖民地

当城邦被看作是一种政治组织时，它不仅有历史（古希腊和中世纪的意大利便是其中突出的两段插曲），而且有理论，这种理论就是柏拉图和亚里士多德以来的政治学者们的成见。当城邦被看作是一种经济组织时，它不仅有相应的历史，而且在那个方面还是一种十分独特的历史，因而不妨认为应有一种理论与之相适应。我在本章中将努力概述关于城邦或城邦制度的一种经济理论，我们认为这种城邦制度就是重商主义经济的第一个阶段。它将是一个“模型”，像经济学家为了阐明经济制度的运行而用的其他模型那样（教科书关于十九世纪金本位的模型便是一个明显的例子）。我们在应用这种模型时，并不认为它说明的是在任何特定情况下实际发生或已经发生的事。模型只是一个“代表性的”范例，那些特殊的情况由于特殊的原因可以与之不同。但是当我们发现与模型相异时，模型将启示我们问一个“为什么？”如果它是一个好模型，这个“为什么？”（至少有时）会是一个饶有趣味的问题。

被看作一个贸易实体的城邦的核心是一批专门从事对外贸易的商人。他们中有一部分人同其它城邦的商人进行贸易；在整个城邦集团内相互之间都有商业关系的全体商人构成商业经济，构成我们要研究的人们的制度及其相互之间的关系。商业经济即使在这一广义上仍是一种开放经济，它依靠与外界人民进行贸易而存在。我们把那些外界的人看作非商人；因为虽然他们同商人进行贸易，但他们并不是专业化商人。因此这个阶段的商业经济应被看作是一种贸易中心制度，相互之间进行贸易，但最终依赖于同

外部世界的贸易。

按照模型建立者的惯例，我们还是从简单的例子也许是最简单的例子着手。（比如说）有两个"外界"地区，一个地区缺乏粮食但盛产油类，而另一个地区正好相反。我们暂且还不需要引入货币，因为虽然我们将要分析的贸易可能以货币形式进行，但目前无需将它引入。[①] 重要的是，在一个地区油类可以按以粮食计算的高价出售，而在另一个地区粮食可以按以油类计算的高价出售，这就是说，油类按粮食说来，代价较低。至于用哪一种作为价格标准，没有什么关系；无论用哪一种，都一样。不过为了清楚起见，两者之中，应择其一，并一直以它为准。这里我们选择油类。

那时商人是靠低价购进而高价出售粮食来赚取利润的（利润是按油类计算的），而且如果利润不是一开始就相当可观，便不可能进行贸易。不过既然粮食生产者愿意按付给他们的价格出售粮食，看来他们肯定可以从交易中获得一些好处；要是不能从中受益，他们何必参与那项交易呢？给他们开的价格一定高于他们"坚持不让的价格"，即再低就要拒售的价格；他们按那个价格将无利可得，而按任何高于它的价格都可以有所利得。就这个意义而言，粮食的销售者（油类的购买者）肯定会得到好处的；并且由于正好相同的原因，粮食的购买者（油类的销售者）也会有同样的好处。结果不仅对商人有利，而且对他们与之交易的每一方都有好处（利得各有不同，但同样现实）。[②] 只要贸易是自愿的，必能使人人受益。

这是一个有效的和重要的原则；以下许多情况都将以它为转移。不过它要求限制条件（或说明），在进一步运用我们所重视的这一原则时，我将设法仔细规定出一些限制条件。在我们的粮食和油类的简单交易中（这只是一个例子），已经有一种限制条件是

① 我将在第五章谈到货币。

② 后一种利益就是术语所说的消费者剩余。

不可缺少的，事实可能是商人并不直接从粮食生产者而是从粮食产地的领主那里购买粮食，而领主是把粮食作为税收收下来的(这种情况与我所说的完全一致)。如果是这种情况，那么虽然十分明白交易是对那些领主有利的(因为如果交易对他们不利，他们就无需进行交易了)，但未必对其臣民也有利。交易可能对他们没有好处。而由贸易带来的利用其谷物收入的新方式则可能刺激统治者，促使他们从臣民那里榨取更多的谷物收入，比他以往感到满足的还多。他得自贸易的收益从而增加了；但这一额外的收益是以牺牲其臣民的利益为代价的。① 这是贸易增长可能产生分配效应的一种情况(我们将会看到，这并不是唯一的情况)，它不符合普遍受益原则。

让我们再回到商人这里来。他们低价(按油来计算)买进粮食而后高价出售；得到了大量的利润；我们把这些利润看成是那么多油，因为我们把油当作价值标准。当然把这些利润的一部分当作油一部分当作粮食也未尝不可。他们既可以直接消费这些利润，也可以用它同别的非商人作进一步的交换，后者向他们提供其它物品供他们消费。但是他们还可以用它来做另一件事。关于"资本家心理"我们无需作任何专门的假定，以便断言其中某些人将以其部分利润用于这另一方面，即用来扩大他们的贸易。100单位的油先卖成粮食，然后再卖成油，结果变成了120单位的油。商人要使他的营业持续进行下去，就必须重复交易；但是现在他用来重复交易的油已经超过了100单位。单由于这一原因，可以预料贸易也会发展。贸易的盈利越小，贸易的发展便可能越小；但有盈利的贸易单靠利润的再投资也会发展起来。

① 实质上就是这同一种现象的一个更为不幸的例子可以在奴隶贸易的扩张促进对奴隶的猎捕方面看到。众所周知，17—18世纪在西非部落村社中便发生过这种情形。

不过，由于传统的经济推理的简单运用，一般认为，贸易的发展总会使利润缩减。为了从粮食生产者榨取数量更多的粮食，商人将会发现他们必须出一个更合适的价格；而为了把更多的东西卖给对方，他们又不得不选定一个稍低的价格；结果售价和买价之间的差距便会缩小，就是说赚头将会减少。贸易所得（它在第一个回合中很大部分归属于商人）于是便转移到非商人手中——至于有多少转移到谷物生产者手中，有多少转移到油类生产者手中，这取决于哪一方的需要更容易满足。但是由于归商人的部分较少。他们的利润相对于贸易量来说会有所下降。这样一来，其资本增长的速度便会放慢，从而贸易扩张的速度也就会放慢。

无疑上述理由是相当有力的；这种引人注目的趋势必然是起作用的力量之一。我们必须用这种“收益递减趋势”来解释贸易的多样化——商人寻找新的贸易对象和新的贸易渠道的独特的努力以及使他成为一名创新者的那种进取精神。简单贸易（像我们开始时所说的那种在两个地区之间进行的粮食与油类的贸易）必然有一个限度，超过了这个限度它就不能增长了；随着那个限度的接近，盈利将会下降。而一旦贸易的利润下降了，从事那种贸易的商人便会另辟蹊径去投放他们的资金。他们会设法开辟新的市场以卖掉他们的“粮食”或“油类”或是把粮食——油类贸易扩展到其它地区，或是把他们的存货（总有一种）变成新商品以便扩充新的贸易渠道。这就是做起来对他们有利的事；这就是我们可望看到他们去做的事，如果做这事的途径可以找到的话。不过应当注意，开辟新渠道就必然要有新的合同，与各种新人（商人或非商人）订立合同；那些新合同又如何实施呢？一群商人中间可能会进行的公断调解（如我们已经见到的那样），取决于他们的社会内聚力；因而不容易推广到团体以外。因此，如果必须依赖于这种调解，多种经营便可能遇到不可克服的障碍。在这方面城邦这一组织形式正好

显示出它的优越性。因为可以求助于城邦内部正规的法制，这就使各种新的贸易较易在现有安排下或通过对现有安排的适应而安全地进行。此外，虽然各城邦的法制可能不尽相同，但它们大概都有相似之处，因而都能提供某种保障；尽管这种保障小于为同一城市的商人之间的交易提供的保障。我认为这就是城邦这一组织形式之所以如此重要的一个主要原因。它对多样化贸易的发展特别有利，从而为绕过妨碍贸易扩张的"收益递减"的第一种形式提供了一条途径。

我之所以说"第一种形式"，是因为其中含有多样化贸易仅仅是一些简单贸易的组合的意思。简单贸易将遇到阻止其扩张的极限；为什么简单贸易的组合最后不会遇到类似的极限呢？它最后也很可能遇到极限，但多样化贸易在进行中具有扩张的可能性，从而大大延缓到达那个终点。

第一，开放贸易的最初一些机会不必是那些证明为最有利的机会；在田野里走得更远些可能会有一些更有利的机会，但这种机会要到较近的机会探明以后才能被发现。（这一点类似于古典派对李嘉图地租理论的误用；这决不是这样的情形，即在一个新国家的村落里，最好的土地将是首先被占有的土地。马萨诸塞州的贫瘠土地在美国人找到通往中西部的道路以前已为好几代人所耕种。）上述理由在这里同样适用；单是由于这一原因，在"收益递减趋势"——这时贸易只能按递减的利润率扩张——开始之前，可能有一个盈利递增的阶段。

此外可能还有别的原因。贸易像工业一样具有真正的"收益递增趋势"。随着贸易量的增长，贸易可能被组织得日臻完善，致使贸易的成本减少。如果商人能够减少其成本，即使买价和卖价的差额缩小，贸易仍可以像以前那样对商人有利。另一方面，由于差额缩小，非商人的利得也有所增长；不过贸易的盈利性这一促进

贸易扩张的动力并没有减弱。

与其说，个体商人能更轻易地从事大规模经营(虽然偶尔可能有这方面的事例)，不如说他作为一个大集体的一部分能得好处。这里所说的经济主要是马歇尔所说的“外部经济”。这些经济在城邦阶段可以相当清楚地看出来。有一些是由于个别城邦或贸易中心的扩张而兴起，有一些则是由于贸易中心区的增多，由于发展，(即)整个商业经济的发展而兴起的。

单独一个城市的贸易可能因现有企业的发展而发展；但也可能因企业数量的增多、因附属于它的商人数量的增多而发展。不言而喻，那些外邦人(如人们熟知的古代雅典的梅迪卡*)之所以希望进入城市是为了要得到给予商人的保护；值得注意的是，可能有一段时期他们的竞争还得到早已定居的那些人的容忍乃至欢迎。这种情况只能用这样的假设来解释，即移民们使之成为可能的贸易的发展，实际上在那个阶段是对所有的人都有好处的。

如果移民从事的营业与定居者正从事的营业正好一样，他们的竞争大概至多是无害的；一旦发展暂时受阻，竞争就会成为讨厌的事。但是，实际上他们无需从事完全相同的营业，他们最好的机会将是填补既存结构中的空白；以前的商人(我们现在可以这样认为)也不会全都从事完全一样的营业；有一些他们迄今不得不由自己来做的事情他们倒希望让移民来替他们做。由于开业的商人的人数日益增多，整个贸易中心都将从专业化和分工中受益；结果一个较大的中心的贸易能发展到一个比小的中心更有效的某一高度。

这里所说的受益不仅是成本的直接下降；更为重要的也许是风险的减少。每一个商人都只在他相当熟悉的与他关系“最密切的”那些方面从事经营；他对可能与他关系密切但“相距甚远”的那

古希腊时以缴税而允许居住在希腊城里的非希腊人。——译者

些方面所知不多。无论直接通过增进知识或者间接通过想出一些保护措施以减轻由于愚昧而产生的事情对它的危害，总之，他从自己不完备的知识中找到一些减少风险的办法总是有利的。商业经济制度的演进在很大程度上是一个如何找到减少风险的途径的问题。

首先，这适用于我们以前讨论的法律的和准法律的机构：保护财产和合同的机构。显而易见，这些机构只要规模不太小，将会很好地发挥作用。它同样适用于代理人、分店和"客户"的激增，适用于诸如保险业和套头交易等特殊形式的合同的发展。随着市场规模的扩大，开展上述业务的机会将会增加，从而使它们越来越有成效。在它们充分发展以后将适用于只能由多边合同胜任的那些业务：例如通过贸易公司使资金和知识得以集中。在城邦的早期阶段，其中某些业务的发展可能处于领先地位；然而早在贸易公司引起充分注意以前，其初始的形式可能已经出现。情况往往是如此：相互交往的商人的人数越多，便越容易获得信息；更重要的是，便越容易将风险——单个商人由于自身的无知而引起的风险——转移到在这方面并不怎么无知或可能认为值得去冒险的那些人的身上。

这样的发展在单个贸易中心内部显然是重要的，但它们在各贸易中心之间也是重要的，因此它们在整个商业经济的发展——我正在区分的另一种扩张——中起到了一定的作用。一个贸易中心具有不同于另一个贸易中心的地理地位，这一简单的事实使它在信息收集方面具有某种"比较优势"；通过各中心之间的贸易，这些优势可以得到利用，结果双方的风险都可以减少。这种情况任何时候都适用于现有中心之间的贸易，但它也完全适用于一些新中心——殖民地——的形成。贸易中心依赖于对外贸易；整个商业经济正如我反复强调的那样，依赖于同贸易中心以外的

各民族的贸易。于是便有一种强烈的刺激促使它在外地建立贸易站，以便减少那种贸易承受的风险，这种贸易站既可以贮存商品存货，又可以用来观测消费者和供给者的需求和爱好。大规模的商业扩张甚至也带来了某种形式的拓殖。腓尼基人把他们的殖民地遍布地中海沿岸；希腊人的殖民地则环绕地中海和黑海；中世纪的意大利人(在十字军东征的掩护下)沿着地中海北岸把他们的殖民地(经济学意义上的那种殖民地)从亚克和罗德岛扩展到佩拉和加拉塔直至巴塞罗纳；十六—十七世纪，西欧各贸易国家在全世界扩展其殖民地。如果说每种情况在某些基本方面不一样，那是难以令人置信的。

不过还是应当有所区别。并不是所有殖民地都是商业性的；也并非所有商业殖民地在初始阶段就是贸易站。商业扩张与殖民固然有联系，但它的作用是多方面的。

从一个方面看，殖民只是向国外迁徙。村社的一部分人从一个地区流向另一个地区，这种简单的移居甚至在我们开始时说过的那种习俗的条件下(例如在人口压力之下)都可能发生；在非洲、亚洲和欧洲历史的早期阶段，这种情况可能发生并无疑地是发生过的，但既不是起因于贸易也没有引起贸易。不过贸易在几个方面促进了人口迁徙。通过贸易活动可以探明移民地点；商船可以提供运输工具；与本土的联系可以通过贸易交往来维持，从而使迁徙伊始不免要经历的那种艰难时期比较容易度过。① 因而商业扩张与殖民之间的联系可能仅仅意味着迁徙成本的减少。迁徙的动机可能仍是非商业性的，可以归因于人口压力或其它几种社会压力。

应当承认，军事是沟通交往的另一个原因。殖民地就像它们的“母邦”一样必须加以防卫；在我的所有例子中，海上力量与海上

① 关于这些困难，培根在《论殖民地》(1625年)一文中有生动的描述，他还特别注意到经济方面的困难。毫无疑问，他吸取了早期英国在北美移民的经验。

贸易是同时发展的，这样殖民地便可能进行防卫。殖民地的移民可能需要保护以防范已被逐走的往昔的居民，也需要对付竞争的殖民者。贸易站殖民地(我们在这里更加密切关心的)有时可能是通过与“土著居民”协商而兴建的;但是,既然这些殖民地至少最初是在商业经济以外的，与土著居民订立的长期合同就不可能轻易地弄得很牢固。误解引起争执,争执导致战争;战争虽然在商人看来似乎是防御性的,但毫无疑义从对方看来就完全不同了。一旦经验表明,贸易站的创建可能都有这种军事的后果,通过军事远征来建立贸易站便习以为常了。正如建立移民的殖民地一样,建立贸易的殖民地也要具备实力要素。利用某种力量作为后盾是每个殖民地存在的条件。①

利用武力建立贸易殖民地并不意味着建成之后殖民地可以例外于普遍受益原则。如果仅用殖民地作为贸易的基地，那么贸易无论对商人自身还是与之交易的“周围的”民族都有好处。贸易对周围的民族提供许多新机会，而这些机会在某种意义上必然代表一种利得。实际上,他们确实必须学会利用他们的机会;在学习过程中他们会造成一些失误，而失误的代价往往是很高的。我们可以承认上述失误及其后果,然而不否认,主流必然是有益的。尽管谈到早期社会的美妙时容易带有感伤的情调或浪漫的色彩，但有一点是确实的,那就是当人们获得经济发展(这里所说的就是这种情况)的真正机会时,他们通常是乐于利用它的。虽然在进程中有许多摩擦，但是我们不应因为注意了这种摩擦而对主要趋势视而不见。

不过我们必须坚决认为,这一乐观论断的含义是:殖民地真正

① 当然下述情况也不少见,有些商人背后没有力量(或很大力量)支持也获准在外国政府的同意和控制下建立海外贸易站。不过，这一类“租借地”不是殖民地；一般认为它们不是殖民地。然而,它们确实代表一种必须加以补充的重要发展。

是一个贸易站，而不应被用作进行它种渗透的基地。用来确保贸易安全的武力非常容易被移用于其它目的，它可能被用于征服，或竟用于掠夺。征服的经济目的是税收或贡金。因此，在所谓的第四次十字军东征中洗劫了君士坦丁堡的正是威尼斯人这个贸易的民族，如果过去曾经存在过一个从事贸易的民族的话。还有就是英国东印度公司的商人，他们继克莱武大捷之后控制了孟加拉，便从贸易经商转变为贪婪的剥削。这段黑暗的岁月一直延续到康沃利斯时期英帝国在印度的地位真正确立从而使秩序恢复为止。① 这些灾难都应归之于局势；在古代和现代也很容易找到另一些例子。

如果说被殖民地的移民赶走的那些人甚至在很长时期内都可能是受益的，那就更为荒谬了。确实不是完全不能想象的，他们可能会受益；乡间的情况可能是，所有的人都有活动的余地，因此昔日的居民通过与移民的贸易最后至少可以得到一些经济上的利益。但是，"马萨诸塞州的印第安人如今在哪里呢？"可见幸运的结局（相对而言）是很少见的。

有一种可能性——极重要的一种可能性——我们尚未考虑。迄今为止我一直把贸易的殖民团与移民的殖民团加以对比；事实上有许多殖民情况对这两种团体都完全适合。但还有这样一种情况，即这个殖民团是一个移民的殖民团，就因为它是一个贸易的殖

① 沃伦·黑斯廷斯审判是重大事件，它标志着英国政府决定实行控制，使商人—剥削者回到他们原来的地位。伯克对黑斯廷斯事件所作的介绍显然有许多错误。黑斯廷斯为清除积弊采取了某些措施，结果不幸被挑出来当作了牺牲品；然而这种道德业绩一直是英国历史上最光辉的篇章。事情之所以发生，只能归因于在印度发了财的欧洲商人回去以后大肆炫耀了他们的财富；但想一想那些受害者（伯克把他们称作"Centooo"）是多么奇妙、多么遥远（在那用帆船航行的时代）。

黑斯廷斯仍在受审。关于辩护词的一种现代的说法，见彭德里尔·莫恩：《沃伦·黑斯廷斯和不列颠印度》（伦敦 1947 年）。马歇尔在《沃伦·黑斯廷斯的个人命运》（载《经济史评论》1964 年 12 月）一文中重评了对他的起诉。

民团。移民们的进来，不仅是为了维持自己作为耕种者的生计，还为了他们生产的东西能够成为贸易的对象。移民地点拥有明显的自然资源(农业的或矿产的)；先前的居民人数太少不能开发那些资源，或是商人难以说明他们去生产那些他们可以生产的可交易商品；结果只好从别处引进劳动力加以解决(明显的商业的解决办法)。引进的劳工可能作为奴隶劳工，也可能作为在“种植园”工作的工资劳动者；但也有可能，移民是以自由农民的身份进来的，因为他们受到能出售他们一部分产品的可能性的吸引。所有这些产品都通过市场渗进初级产品之中；而那是我将在后面予以全面考察的问题，因为它在我的体系中属于一个稍晚的阶段，比我在本章考察的这个阶段要晚一些。① 这里之所以应当提一提，是因为它的起点很早。即使一个单纯的贸易站也需要食物；最简单的供给食物的办法（很常用的）是引进农民就地生产。在一个早已面向贸易的村社里，如果土地适宜，当地的生产很容易发展成为为出口而生产。诚然希腊在西西里的殖民似乎很早（公元前七至六世纪)就有小麦出口。② 不过，城邦很少能够拥有在这方面作远大发展的人力和物力。关于种植园拓殖史话的主要部分属于更晚的时代。

我应当回到我的“模型”上来。我们已经通过商业经济发展的扩张阶段对以城邦形式出现的商业经济有所了解。个别企业已通过利润的再投资发展起来；城市已靠它内部商业的发展以及移民的流入而发展起来；一批城邦已通过殖民开拓而成长起来。在发展过程中贸易日益多样化，而且由于规模经济的缘故，经营得也较为成功，较有效率。竞争日趋激烈，以致购售价格之间的差额下

① 见本书第七章。

② 邓巴廷:《西部的希腊人》(牛津，1948年)，(尤其是第一章和第七章)生动地再现出希腊在西西里和意大利的殖民地在经济发展上的若干阶段，这种再现深受经济学家的欢迎。

降；不过较有效率的组织能按较低的差额经营，而资本的利润并不见少，或减少不多；扩张的速度不因对利润的压力而受很大的阻碍。然而由于差额缩小，贸易给周围的民族带来的好处却增长了——所谓增长，是就“整体而言”，因为会有一些例外情况。我们已经注意到的例外情况如下：由贸易开发的各地所出现的分配效应，移民对本地人的排挤以及种植园的殖民团。除了这些以外，还有为扩张过程所固有的一般性的例外，这种例外在交换经济的扩张中是人们所熟知的，虽然在扩张过程中（不管是如何组织的）可能存在它的某种形式。这是完全可能的，即在某一阶段，可能缺乏某种东西，这种东西某一个民族能够供给，因此他们就努力去生产它，并因生产它而日子过得很好。但在后一阶段发现了更好的来源，于是头一批人在头一阶段得到的好处随即减少。就目前为止所考察的商业扩张而言，使头一批生产者蒙受损失的主要原因，在于在新地区开辟了新的供给来源。这种情形与现今我们由于技术发现而发生的情形完全一样。新油田的发现也同样是对旧日“高成本”的生产者的一种威胁；而现在我们的人造橡胶同样威胁着天然橡胶。当代的技术创新已使团体衰落和地区萧条这类问题更加恶化；因此认为这一类由纯系地理方面的贸易扩张引起的问题早就不存在了，那是没有理由的。[①]

由于供给来源的开辟而造成的损失和浪费（因最后证明这种来源是不需要的）可以说是“预见不完善”的结果。这是确实的，但不是有益的，因为扩张本身是一个预见不完善的问题；它是一个调查了解的过程，而调查了解往往会有错误。强调在这一类转变中有得有失是比较中肯的。得失增长因人而异，因而我们不能轻易地使两者相抵；然而在某种意义上得必然占主导地位。这一点当

① 在希腊扩张的早期阶段一度居于支配地位的西西里的小麦出口，在第五世纪（公元前）甚至更早一些时候，似乎就被黑海沿岸的小麦出口取代了（邓巴廷，上引书）。

我们从一定距离观察问题时是可以看出的（如我们在考察希腊扩张时所做的那样），但靠得过近就不大容易看出了。虽然从大的方面说，这又是一个分配问题，但周围民族大体而言还是受益的。

我们应当仔细介绍利益主要存在何处。因价格变动（像刚刚考察的那些情况）而造成的得失，如果我们掌握事实的话，不难根据常用的指数技术加以测定。但由新商品的可得性带来的利益（这些新商品以往根本得不到）则往往会完全溜掉。（这种麻烦与现代国民收入统计学家力图将质的变化估算进去时所遇到的麻烦相同。）毫无疑问，跟我们的商人进行贸易的那些人，他们得到的主要好处恰恰就属于这一种。贸易的扩张起初不是指商品增多；其主要作用也不在于增加产品的数量，而在于改装它们使之更有用处。随着生活的开扩，可以取得的商品的种类也日益增多。这种利益是用实际收入指数进行工作的“数量经济史”所不善于测定，甚至不善于描述的一种利益。

当我们考察商业经济的扩张时，所有上述问题（其中有一些是当代经济学中尚在争论的问题）都进入我们的视野——即使我们只是考察它的体现在城邦制度中的最初形式。我们已经看出有助于扩张的是些什么力量；但是另一方面，我们在解释它们的过程中还发现有一种“收益递减趋势”。只有不断进行组织上的改进（这就是扩张力量之所在），才能抵消利润率下降趋势。如果商人找不到新的经济形式以使他们在现存市场上可以更有效地进行贸易，如果他们找不到新的市场，那么，他们将会发现价格正在向对他们不利的方向移动，或者更确切地说，他们将处于一种价格将不利于他们的地位，如果他们想扩大贸易量的话。饶有兴趣的是认为必然有一个阶段以一种力量为主，而下一个阶段以另一种力量为主——继扩张阶段之后出现的是停滞阶段；不过这种情况未必会出现。情况可能如此，但也可能在停顿以后发现了一些新机会从

而使扩张继续进行。我们应当始终警惕不要轻易地将逻辑过程与时间序列等同起来。

然而不可避免地会有停顿，也可能出现停滞。所以这里必须强调扩张的停止并不意味着商业经济达成“均衡”——理论经济学家们乐于称道的那种静态的竞争均衡。在实行封锁时，每个中心区都仍在设法扩张其贸易；但先前还是可以容忍的来自别的中心区的竞争此刻却成了一种威胁。各中心地区之间的争执始终就存在着。因为虽然它们的法律体系可能很相近，但它们并没有一个共同的法律制度。而且它们的贸易增长开始收缩之日就是彼此之间的无情斗争可能爆发之时。我们可以有理由推断，公元1400年左右延续了达四十年之久的威尼斯和热那亚之间的漫长战争就是这种情形；无庸置疑，以雅典和科林斯之争肇开其端的伯罗奔尼撒战争（在某些方面）是又一个例证。

可供选择的另一种办法是，当他们发现自己处于相似的地位时就像现代产业巨头那样行事。既然相互间的贸易战争像残酷的竞争一样有害于利润，那为什么不靠毕竟是正常的贸易手段去寻求出路呢？为什么既不达成默契也不缔结公开的协议来划分市场、各不相扰呢？

在“限制竞争”方面很容易达成这种协议，因为这种协议决不是人们所不知道的，甚至在扩张阶段它们也曾经起过作用。我一直强调需要（在那个阶段也同样重要）找到一些减少风险的办法。如果商人能使其一部分贸易得到较大的安全，那么他就能在另一部分贸易上冒较大的风险，更有进取性。总会有某些贸易部门这时显得不那么有发展的可能；在这些方面达成的限制性协议，也许能使它有机会在其他方面更容易地得到利用。因此，向限制性气氛的转变可能是逐步的。一般说来，当机会临近或似乎临近时，有希望通过与竞争者缔结协议以保护自己的领域也变得更为宽广。久

而久之，商业经济就成为习俗，商人就在一系列习俗权利与义务中取得了一席之地。“社会趋势”(我们以前觉得指令经济受其制约)也是这样对商业经济表述自己的意志的。

然而这一使扩张受阻的时刻，从其他观点看，可能是极好的时刻。利润仍然很高，但不把利润投资于进一步的扩张正是维持利润的一个条件。一旦接受这一条件，财富和安全便都有了。还有什么能改善的呢？喧闹的市场已恢复秩序。人们都有各自的社会地位，他们必须保持自己的地位，但它是通过使人免遭别人侵犯的保护制度而为他们保留的。通过他们的行会以及诸如此类的团体——它们是这种保护的手段——他们可以探究新型的人类伙伴关系。这种伙伴关系几乎是一种社会主义的乌托邦；事实上许多社会主义的乌托邦都含有它的一些成分①。

还有另一些值得庆幸的事。标志着扩张的活力可能并不立即消失；它必然是由商业革新转化而来，但有了安全和财富，它就能转移到其它领域。贸易的扩张从来都是一种促进智力的因素；②但当扩张达到一定程度时，这同一种精力便过剩了，不再被吸收，

① 最明显的当然是“基尔特社会主义”，这种社会主义一九一〇年前后曾在英国风行一时，对科尔的著作有持久的影响。

② 这种促进形式往往不引人注意，但事实不容怀疑。希罗多德如果不是吸收了靠商人积累的有关东方的知识，岂能写出他的历史？如果不是正像我们所知道的那样，步武那些商人的后尘，他哪能遍访东方各国？希腊人文主义意识本身作为无限多样性的统一体，如果不是以希腊人在其商业扩张时期得自周围蛮族的知识为背景，它就不可能采取如此鲜明、如此富赡的形式。

类似的关系想必也存在于文艺复兴方面，不过对它们还没有作过详细的考察(就我所知而言)罢了。这里可以提一提一个似乎不大为人所知的例子。透视法在十五世纪佛罗伦萨和威尼斯的绘画中曾经引起过革命，如果要探究透视法最初是如何传人的，最好从商业上去寻求解释。布鲁内勒斯基难道不曾注意到那些中世纪的航海图吗？在他之前，比萨人在那些最早的科学地图上便解决了如何把船上看到的海岸线垂直投影到水平面上去的问题。他的著名的用透视法在西格诺尼广场人行道上画的棋盘格(据瓦萨里说这是绘画中运用透视法的开端)，恰恰是这事的反题。对一个问题的考虑非常自然地会引导到另一个问题上去。

从而可以为了艺术而去从事艺术，也可以为了求知而去学习。雅典就是在商业扩张的末期成为“艺术之母”的；佛罗伦萨和威尼斯之成为文艺复兴的发源地也是在商业扩张结束以后。这些都是果实，我们为此而记得它们，但果实成熟的季节是秋季。

这些城邦都是靠商业建立起来的；城邦的商业活动一旦消逝，城邦也就陷入了危机。每一种经济都受变化和机遇的支配；一旦扩张的能力丧失了，从灾害中复原的能力也就可能丧失。这是商业经济衰退的原因之一（虽然如同我们将会看到的，它并不是唯一的原因）。

第五章　货币、法律和信用

城邦或城邦制度可能经历了(我们该不该说享有?)一个漫长的衰落过程。在我看来,汉萨是这样,威尼斯也是这样。威尼斯在十八世纪衰败时无异于卡那勒托和卡萨诺瓦城。

"舰队消失之处,亚得里亚海一片苍茫

荡漾着优游的太监,痴心的情郎。"①

末日降临之后,消失的只是幽灵而已。

那种情况是可能发生的,但有另一种情况更为重要。那就是甚至在城邦制度还有某种活力时说不定便会以更激烈的方式告终。这种情况可能是由于外部原因而发生的,这在我们看来纯粹是偶然性。但还有一种原因我们不能把它看作是偶然性,因为它是合乎正常的。这就是我一直在描述的一种过程的后果。

我们已经看到,商业经济的发展使与它进行贸易的那些人的财富增长起来;随着他们财富的增长,他们的权势也增长起来。他们可能仅仅由于出售武器给他们而变得强大起来;各城邦在相互竞争中对此可能并不在意;此外还有几种不大直接的办法也可供它们学习谋略和技艺,增强自己的力量。要过很久强大才会构成危险。因为毗邻的君主们日益强盛带来的第一个后果可能是在它们相互之间发动战争。叛乱(希腊人激起的)反而使波斯人得以保持宁静;英法之间的"百年战争"则保护了意大利的文艺复兴。但是,当军事君主考虑到商业经济的扩张而增强自己的力量以期战胜他当地的敌人的时代出现以后,各贸易城邦过去很充实的防务

① 蒲伯:《愚人记》第4卷,第309页,约写于1740年。

便可能不够了。在我作为我的主要例子的那些情况中，事情似乎都是这样解决的：希腊人沦为马其顿君主的臣民（或附属的盟友）；意大利各共和国充当了法兰西和西班牙的牺牲品。

不仅上述事例只能这样终结，就是另一些事例（必然是不大著名的）也完全可能这样收场。如果入侵者学到的仅限于改进武器，那他们也只会破坏。结果，商业经济也罢，其边缘的半商业经济也罢，整个制度便会倒退到野蛮状态。我们分析的过程行将结束，它可能在间隔一段时间之后再开始，但如果这样的话，它必将完全重新开始。

然而商业制度的终结并不是不可避免的，它可能延续下去。如果入侵者已经充分商业化从而希望保留商业制度的某一部分，那么商业制度就会延续下去。他们一直从邻国的商人得到好处；如果他们认识到这方面的好处，他们便会要求把这种交往继续下去。但国王终究希望商人出在他的臣民当中，即使这些商人不是像以往他派出去经商的那种仆役。如果他掌权时他已经达到这个地步，他会把贸易中心据为己有，但不会加以破坏。

各贸易中心在一个至多是半商业化的国家的有点儿不经常的保护下残存着，这种状况一直是大部分有记载的历史上经济组织的标准形式。在我的理论结构中，我将把它看作商业发展的第二阶段；城邦制度（以及商人在政治形势不利时为自己建立的在经济上相似但不甚强大的制度[①]）则为第一阶段。我们的结构完成时它将作为一个中间阶段而出现，这个阶段是理应称为中间阶段的，虽然它在历史记载上是由一些承前启后的情况，一般称为中世纪的情况代表的。从第一阶段到中间阶段和从中间阶段到现代的这种段落（我随后将予以区分）不仅完全可以承认，而且也具有充分的普遍性，因为这种分类不失为一种有用的设想。

① 参见本书第36—37页。

第一阶段(无论以何种形式出现)的特征是：商业团体建立在一种基本上(至少相对而言)是非商业的环境之中。商业经济与其环境是畛域分明的。相反，在中间阶段，那道屏障却大为缩小了；结果以往的非商业的环境便在各方面为市场的渗透敞开。就此而论，中间阶段就是市场渗透的阶段。

在本章和以下三章中，我将分若干题目对市场渗透进行考察。"渗透"有各种方式，因此显然有必要用题目来划分。不过应当承认这样做也有不便之处。

我们在考察纯粹商业发展理论(事实上这是我前几章的主题)时，可以把注意力集中在各种扩张所共有的一些因素上；因此我可以同时论述希腊扩张和中世纪意大利扩张这两个主要范例。但在我们现在所说的这个阶段就行不大通。中间阶段有某些特征要在希腊扩张和文艺复兴的后果中探究出来；不过总的说来，对这些后果进行的比较研究不会使我们走得太远。每一种情形都有"渗透"；但在每种情形下总有一些渗透比另一些渗透更成功。如果我们笼统考虑，那么继希腊扩张之后的中间阶段应当认为已经渐趋消失；西欧随后出现了完全的衰落，甚至在东方(阿拉伯和拜占庭)发展也受到了阻碍。① 结果为新的开始提供了机会。不过像我们将会看到的那样(而且看到这一点也不足为奇)，个别一些题目具有较多的连续性；这样我们考察时会发现中间阶段似乎贯穿始终。这样就很难分析，而把题目分开可能会容易一些。

我选的第一个题目——我将要考察的第一种渗透——是货币的使用。商业经济本身几乎从一开始起，也许就是从一开始起，就是使用货币的经济。由于我希望按照一般经济学家的方式去探究

① 我不知道东方的商业活动情况如何(这方面的论述，可见尼耶伯的论文："东方的商业实践和中世纪的欧洲商业"，载《经济史评论》，1968年8月。还有辛姆金的论文："亚洲的传统贸易"，牛津，1968年)。不过我认为按照我的分析，以上论述大体上是准确的。

"货币的奥秘",所以我最初描述它时并没有强调那个方面;然而这毕竟是一个严重的忽略,应当弥补以后再作进一步的考察。

在大部分有文献可考的历史上,货币都是指铸币,即其上铸有某统治者的"肖像和题词"的一块块金属。货币因而看来是国家制造的;毋庸置疑,国家制度与货币制度的关系历来是非常密切的。不过很清楚,货币并不是作为国家的一种创造物开始的。有铸币以前就有了货币。就货币的起源而言,它是商业经济的产物;不过它是各种政府(甚至是完全非商业性的政府)都知道要接管的商业经济的第一种产物。①

人们可以看出,这种情形在市场演进中已十分自然地显示出来。请回想一下乡村市场上我们的经纪人;这位经纪人正在变成股东,即他想贩卖的商品的持有人。他能持有什么商品呢?毫无疑问,主要是一些他内行的商品,他预期能够卖掉的商品,因为人们都了解他就是拥有这种商品的人。但有另一种商品他掌握了也有用处,这种商品他虽不内行,但广泛用于交易,他很容易把它们卖给任何人。这样,他需要时就可以利用这种商品来获得他所内行的另一批商品。懂得各种不同的专业知识的商人自然都要用这种商品来作为"一般等价物";因为一种商品如果是良好的一般等价物,就会有更多的商人那样来利用它。容易贮藏、容易隐蔽而又不易损坏的商品显然特别适合于上述用途。结果黄金和白银代替了其它商品充作了一般等价物;而由于市场势力的自然作用,结果发生了集中。

---

① 在纯理论领域,奥地利经济学家卡尔·门格尔已看出,这必然是如此的;参见他的用英文发表的论文"论货币的起源",此文载1891年《经济学杂志》。(这篇论文应被视为货币理论的经典著作之一,它清晰地表达了门格尔早在他的《政治经济学原理》中暗示过的学说,即商品的差异不仅在于它们的直接效用,而且也在于它们的"销售可能性",货币正是完全销售可能性的极端例子。这是现代货币理论由以出发的一个极好的原则。)门格尔在理论上所作的发现已由考古学家充分证实了。

这就是货币的“价值贮藏”职能；贵金属最初执行的很可能就是这种职能。一旦具备了这种职能，它们就能变成“价值标准”和“支付手段”——上述职能以往是以其它比较不方便的方式来履行的。因为连纯粹的物物交换也往往需要有价值标准。即使甲方有乙方需要的东西，乙方有甲方需要的东西，双方说不定仍不能达成交易；因为虽然甲方愿意接受乙方的东西，但乙方可能不愿意接受甲方的东西作为对自己的东西的充分交换，即使乙方愿意以部分付款的形式接受它。因此如果要达成交易，甲方的出价必须用某种方式予以补足。在货币支付不可能时可以用各种零星杂货① 来补足。但是除非双方拥有某种对准备转手的东西进行估价的手段即用一种共同的标准进行估价，否则就很难达成这样复杂的交易。为达此目的，这种标准不一定需要是参与这种特殊交易的一种东西，只要是通常进行交易的东西即可。当牲畜像在早期的一些市场上惯常实行的那样被用作“货币”时，人们主要希望它们执行的就是货币的这种职能。

牲畜是一种不方便的货币，不仅因为它们只能以很大的单位通行，② 而且在于它们没有同一性。贵金属最初获得货币的用途时，虽然有所改进，但也不是很便利的。把一块金属分割成许多一般大的小块是一项需要高度技术的工作；金属加工技术要相当先进才能得到合乎标准成分的金属。这道障碍被克服之日就是贵金属成功之时。虽然贵金属早就具有某种货币效用，但直到它们可以被当作**标准**时其潜力才能发挥。

---

① 我曾在某处（至于何处我记不准了）看到过关于中世纪早期（大概是十世纪）两个寺院互换两块土地的记载。两块地产被认为是不等值的；但因找不到货币来补足差额，只好用一袋手稿和文物来凑数。在没有充当价值标准的某种东西的条件下竟能达成这种交易确实难以想像。

② 记得一位负责布道的老者，当别人询问他为什么不结婚时，他答道，他从来没见过一个值一头母牛的女人。

国家就是在这个时刻起作用的（正如我们所理解和文献所证实的那样）。国家究竟如何起作用呢？造币厂规定品种和重量的标准，这无疑是有帮助的；但促使造币厂承担这项业务的动机是什么呢？人们可以设想，有商业头脑的城邦是把它当作一项（有利可图的）公用事业建立起来的；它早晚总要出现，但铸币制度可不可以那样开始则不易看出。如同所有迹象所表明的那样，为什么非商业性政府如此乐意铸造货币呢？在我看来还有一种更有说服力的关于起源的解释。

可以从货币的另一种更复杂的形式——汇票的遭遇得到启示。商人在使用汇票时要在其上签名，这样便为它作了担保；没有担保汇票便不会被接受。吕底亚的国王克罗塞斯的铸造货币，[①]难道不是为了这同一目的吗？他给货币以保证，这使货币更受欢迎。[②] 这样做对他有利，因为这时他可以更容易用它来从邻近的商人那里取得他所需要或可能需要的商品。实际上最初坚持要有某种担保的可能就是那些商人。

不过有人可能会问："如果这是事实，我们难道不可以认为不仅国王而且商人也可以铸造他们的'货币'么？"有些商人偶尔铸造

---

① 最早的金币和银币实际上被认为是克罗塞斯约在公元前550年创造的；由"金银合金"（金银掺合一起，可能不怎么合乎"标准"）制成的货币大概还可以上溯一百年（参见："货币的起源"一章，《剑桥古代史》第四卷，第5章）。

② 担保中显然含有这样的意思，即在向政府缴税时，政府本身可以接受这种货币。对通货的一种支持乃是发行通货的政府对它是否承认。克拉耶先生在"窖藏、零钱和货币起源"一文（载《希腊研究杂志》，1964年）中强调了这一点，由此引起了我的注意，这里谨致谢意。正如他指出的，这是对考古的证据指出的事实即许多早期货币只在有限的区域流通这一点的似乎有理的解释。不过，既然货币首先一定是由政府发行的，既然没有理由认为接受货币的人有纳税的义务（这与他们的收入相关），另外既然货币的金属含量显然被看作是一个极为重要的问题；我就不明白，国家是否承认这一点竟可以超过担保中的任何一个因素。流通的地方化难道不可以部分地解释为便于用一种公认的货币——后来发展成为法币原则——来实施合同么？

货币，这不足为怪。① 但显然总归是国王的铸币成功或更易于成功。原因无疑在于国王的铸币受到了普遍的欢迎。商人的铸币在其名声所及的米利都斯可能为人所接受；但在吕底亚的内地就不大受欢迎了。而国王的铸币无论在他的王国还是在其它贸易城市，所到之处都受到欢迎。当然下一步便是各贸易城市的政府竞相仿效了。

铸币经久耐用，许多都被保存下来，因而我们可以对铸币的扩散过程追本溯源。无疑那些吕底亚和爱奥尼亚的铸币实际就是最早的铸币；货币就从那些中心迅速地扩散到整个希腊世界。这些最早的铸币相当大，必然是很贵重的——因而使我们确信最初的金属货币必然主要是价值的贮藏手段。但是到了第五世纪，开始铸造较小的货币，于是人们就认为铸币更广泛地被用作支付手段了；后来(约公元前 400 年)出现了青铜货币，毫无疑问这是象征性的货币，纯粹的支付手段，它必定按照超过其内在价值的价值流通。只有达到了上述阶段，才可以说希腊已成为一个完全的货币经济。

铸币同时在向外扩散。波斯人征服克罗塞斯王国之后，吕底亚的波斯总督继续铸造货币。大流士 (公元前 521—486 年)改组波斯帝国时把他们的铸币接管了过来。印度则仿制波斯的铸币，不过在亚历山大入侵印度时期(公元 325 年)和入侵之后，印度受到希腊的直接影响，铸币便在印度大大发展起来。在其它方面也有相应的发展。甚至在公元前五世纪(或更早)铸币便传播到巴尔干；从公元前三世纪初开始出现了罗马(和迦太基)的货币；差不多在同一个时候，中欧和西欧的(当时的) 凯尔特人酋长也开始铸造自己的铸币。凡此种种都从希腊(或爱琴海)这块基地发源。传播经历了漫长的岁月。在欧洲和近东的大部分地区，无论后来经历

① 确有某些证据表明他们铸过货币(《剑桥古代史》第四卷，第 127 页)。

了怎样的兴衰隆替，都没有放弃过对货币（后来主要的形式是铸币）的使用。商业交换衰退了，货币的应用（自然）随之而衰退；但是商业兴盛的地区，总是使用货币的。①

货币应用是希腊城邦制度留下的最早的经济遗产；也是奉行商业经济的“中间阶段”得以存在的一个主要原因。虽然国王的货币开始是通过市场力量应用的，但由于对国王明显有利，结果货币一经应用，国王便不肯放弃了。他从铸币中直接获利（只要象征性的铸币受到欢迎，铸币的利润总是相当可观的），但因此而产生的间接利益当然更为重要。如果他可以获得货币收入（或在可能的条件下很快能设法获得货币收入），他就会把货币用掉，通过贸易渠道把货币用掉，取得大批实际的商品，而较之他直接从实物税中可能得到的东西，品种更多，“用途”更广。那时，他就会依赖于贸易，依赖于同那些在政治上受制于他的人进行贸易。总而言之，他是不能放弃商业经济的。

第二项经济遗产（依然是希腊城邦的）在法律方面。

我已说明，非商业经济的法律制度大体上人们认为是征服者所带来的，这种制度并不适合商人的需要。如果商人被迫采用这种不适合的制度，他的发展将会受到阻碍，我们知道，在传统的中国，也许还有日本，它在很大程度上受到阻碍。那种压抑在欧洲也很可能出现过。即使国王愿意利用商人，他也不会理解商人的要求（他的法官和行政官吏也不会理解）。商人将不得不按我先前所说的那种方式调解自己的纠纷，从而被剥夺了利用正规的法律制

---

① 中国（历史上）的货币制度是唯一有别于希腊祖先的这一惯例的重大例外。中国的货币制度是在同样漫长的时期中发展起来的（真不可思议），但其特征明显不同，完全独树一帜。它似乎从一开始显然就不建立在贵金属的基础上，从而很可能没有经过以“价值贮藏”功能为主的阶段。中国的货币直接过渡成为支付手段；因而中国人比西方人较多地接受纸币；中国人最早采用纸币并不仅仅因为中国人最早发明了印刷术。（关于中国的纸币史，参见特罗森载于《经济史评论》上的文章，1956年。）

度的利益，被限制在只能自行调解的范围内。

上述情况并没有发生或总的说来并没有发生。危险之所以得以避免，是因为发生了一种在我介绍的思想体制里只能看作是一种侥幸的偶然事件的情况。继希腊之后出现了罗马。

诚然，古代地中海地区的诸贸易中心被一个帝国囊括在它的版图内了；但最后并吞了它们并保持自己的统治达几个世纪之久的帝国，并不是一个由军事专制君主缔造的帝国。这个帝国是由一个城邦缔造的；虽然这个城邦（初时）并非一个商业城邦，但仍然是一个城邦。罗马共和国起初是一个指令——习俗经济；但罗马人很早就在解决指令和习俗之间的对立方面显示出卓越的才能。非常奇怪，他们是立宪主义者；正因为他们是立宪主义者，所以他们具有对重商主义关于财产和契约的概念说来并不完全陌生的法律观念。他们是立法者，他们能够——最后——在他们创造的法律范围内，为商法找到一席之地。

当然起点是很不相同的。罗马法的起源（就可以追溯到的而论）是一个关于在一个人数有限的统治阶级中确定各种权利，主要是个人与个人之间（和各家庭之间）的权利的问题。[①] 这个阶级的主要财产是地产；地产所有者对其邻人的权利以及他亡故时权利转移的方式，是头一回合要求解决的有代表性的问题。只是随着罗马国家的扩张——特别在非常革命（大约在公元前200年）以后，当时罗马在短短的一段时间中已从意大利中部的一个共和国发展成为地中海世界的霸主——才确有必要使这些法律概念具有更广泛的含义。但是在内部人（罗马公民）与外部人（异邦人）之间仍截然有别。外部人（包括当时被统治的希腊各城市的人民）获准保留他们各自的法律以供他们各自之用；但他们的调解必须与

---

① 我的这几段文字（完全是尝试性的）很大程度上得益于克鲁克先生的著作：《罗马的法律和生活》（伦敦，1967年）。

罗马人的调解协调一致。情况很可能是这样，一旦发生冲突，主人们就正好利用其优势力量，而在刚刚征服后的一段时间内，发生的情况大多如此。但是接着，下一步，罗马法律就胜利了。被征服者逐渐都取得了罗马公民的资格；甚至在此以前，罗马人给自己内部规定的个人与个人之间的权利也已经扩展成为与外邦人打交道时也可运用的权利。因此希腊人早已创立的商法[①]就有可能渗透到罗马法之中。在这个时刻，许多罗马人本身正在变成商人；他们需要商法，所以都乐于接受它。

这一法律发展和前述的货币发展有密切的联系。例如罗马法，在其古典时期——大概是从奥古斯都到塞维尼的被称为罗马帝国鼎盛时期的那个时期，约在公元后最初两个世纪——中最引人注目的事物之一是它极端依赖于以货币定价和以货币支付。调解争端要用货币支付，平反冤狱（在法律可以纠正的范围内）也要以货币赔偿。如果我们把这种货币渗透看作（我认为我们应该这样看待）是商业化的一种形式，那么"古典的"罗马法其商业化的程度已远远超出了严格意义的商法的内容。

货币和法律（商法）实际上是"古代世界"的两大经济遗产。[②]这两者是迄今存留的重大收获。尽管罗马帝国已经崩溃，并且（至少在西欧的大部分地区）重新退化到那种颇为粗鲁的指令——习俗经济法，但这两项遗产仍保留着，虽然影响缩小了但仍然残存着。货币经济已趋于萎缩，但并没有完全消失。罗马法典仍保留着，虽然不受重视但还可以看到。因此，当那些曾经属于罗马版图之内的国家（不是全部而是许多）过渡到一个新的城邦阶段——我迄今一直用作先例的那种中世纪共和国的城邦阶段的时候，它们

① 希腊法较之罗马法更不为人所知。不过哈里森先生在其著作《雅典法》（牛津，1968年）中已按雅典人版本对希腊私法作了修订。

② 当然，我没有把工艺方面的遗产包括在内。因为在本书中，我始终是在狭义上使用"经济"这个词的。

不必把过去的经历重演一遍，因为它们具有这些有利条件。一部分需要的工作无需再做。它们一开始便应用货币，而无需为自己另找出路。如果需要商法它们也用不着为自己另起炉灶。罗马法依然可用，因为人们牢记不忘的帝国的声望在做它的后盾。有许多工作还需要去做，但它们无需从头做起。

因此当它们过渡到中间阶段时，当它们沦于大强国(还不是民族国家而是我们民族国家的原型)的统治之下时，它们不仅带来了货币制度，还带来了法律制度。这两项遗产都是它们从其前辈那里继承得来的，而每一项在它们手里又有了进一步的演进。它们拥有商法，而商法是从罗马法发展而来的；然而现在这个"商法"比起罗马时代的来要清晰得多，但它仍被看作是罗马法。罗马法的历史使它具有权威性。它还有许多盛衰的变迁要它去应付，还得学会与各种新的立宪政体共存，例如英国法就是通过互让的办法从封建主义中提炼出来的。这种互让的办法是英国民族精神的最令人糊涂的表现之一。[①] 它甚至在某种程度上成功地渗进了英国法。[②] 在西欧其它大部分地区，罗马商法依然是至高无上的准则。

对于那部分情况我只能间接提到，仅限于指出它适合哪些场合。必须密切注意别的方面的发展。例如文艺复兴时期发生的情况就远比货币应用的增长丰富得多。货币正在改变它的性质，开始与信用和金融结合起来。文艺复兴是金融发展的一个关键时期；而由于文艺复兴时期金融家面临的是其希腊和罗马前辈所未曾碰到或很少碰到过的难题，因此上述情况更值得注意。

尽管亚里士多德曾说过货币不应生利这句著名的话，但希腊人和罗马人仍毫不在意地收取利息。不过对基督教徒来说收取利

---

① 这种令人糊涂的一个颇为典型的例子，见第69—70页。

② 欧洲大陆的商法渗入英国的成文法一般认为始自曼斯菲尔德大公(1756—88年首席法官)。

息是高利剥削而高利剥削无异于犯罪。① 关于高利贷学说在神学上的起源我们无需关心；因为它只是一种用世俗语言完全可以理解的看法的反映，只是我们经常遇到的商人观点与非商人观点之间的冲突的又一实例。完全可以理解，它是已在教会的正式教义中定型的非商人观点。

对商人来说，任何时代金融交易都是贸易交易的自然延伸；他发现自己几乎是不知不觉地从一种交易过渡到另一种交易。甚至在发明货币以前，商品所有者也常会把他的商品委托给别人，由后者代表货主进行贸易。应当记住，如果不介绍这一类"代理"业务，关于早期贸易的描述便完成不了。② 在货币发明之后，用货币贷款代替这种实物委托，更为方便。

至于非商人（这一类人中包括半商业化国家的法官和行政官员）自有理由不这样。确实如此，一份贷款合同的签订，就像任何其他交易一样，例如一种简单的交易，如果不是双方都觉得可以从签订贷款合同中得到好处，那就不会签订合同或不会自发地签订合同了。（所谓好处是相对于他在没有这种贷款时所处的地位而言的。）但是在得到贷款以后和偿还贷款之前，唯一剩下来要做的事是债务人单方面的支付。这就是引起争论之点，在这个问题上，

① 官方伊斯兰教对高利贷的看法与官方基督教没有重大不同；但它未必把高利贷追溯到先知本身。《古兰经》里确实有几节是针对"利巴"（"ri bā"）的，一般认为"利巴"意为利息；但"利巴"与发放救济金（这是一种对慈善宗教的创始人必然始终具有特殊意义的德行）有所不同。因而把它看做直接针对一种更普遍的获得物较为适宜，如基督教福音说的"施舍的比接受的更有福。"

（法兹鲁尔·拉赫曼在一篇题为"利巴"和"利息"的饶有趣味的论文中对这一"不拘泥字面"的解释进行了辩护。该文发表于1964年3月卡拉奇出版的伊斯兰教中央研究院的杂志《伊斯兰教研究》上。我应感谢斯特恩博士为我提供了这一出处。）

先知关于经济问题的某些观点（这是一个曾经做过商人的人所应有的）使他无愧为蒙特佩林社团的成员。临死时有人要求他为谷物确定一个最高价格，他答道："只有上帝能够定价"（玛戈利奥彻：《穆罕默德的一生》，纽约，1905年，第465页）。

② 参见第38—39页。

债务人可能感到自己是吃亏的一方，他成了“债务奴隶”，他正被迫把税金付给某个无权从他身上榨取税金的人。于是如果他能够的话，他会求助于法庭的保护。

他感到付息比还本更难受(我们也可以理解)。但不难看出，如果对还本有怀疑，就必然要有利息；因为没有一个人会自愿放弃货币，作为一宗商业上的交易，以换取任何小于百分之百的还本可能性的东西。(当然，为承担拖欠的风险要求赔偿并不是要求付息的唯一理由，但在这里不失为重要的理由。)为拖欠承担的风险越大，要付的利率就越高(其它情况相同)。因此，如果法庭严格实施贷款合同，那么贷借的风险较小，须付的利率也较低；但如果法庭实施不严，通常喜欢袒护债务人方面，那么结果就相反。如果法庭既要在还债上袒护债务人，又对利息抱有敌意，那就会干脆取缔借款与贷放，除非借贷在法外暗中进行。许多世纪以来法庭在很大程度上确实就是如此行事，然而哲学家和神学家对其行为却多方申辩，极言其正当合理。

不过对此有一种简单明了的解释。假定法庭确实采取一种坚定的路线并坚决要求债务人必须偿清债务；试问怎样让债务人偿还呢？如果他有些财产，你可以没收他的财产，但假定他确实一无所有，或者所有的财物不多，或者所有的财物现在无法取得，那么还有什么制裁办法呢？在希腊罗马时代，还有一种制裁办法——就是把债务人出卖为奴隶。这种制裁办法在实际生活中显然是用得相当普遍，而且行之颇有成效，这很可能就是那个时代不禁止利息而中世纪就禁止的主要原因。如果堵死了这条途径，[①]就没有简便的解决办法了。把负债者关押起来(虽然这个办法被普遍运用)，不是一个高明的解决办法，因为在囚犯监禁期间谁来负担他的生活费用？国家凭什么该负担这笔费用？债权人凭什么该负担这笔费用？

① 关于奴隶的深入讨论，参见第113—119页。

靠关押的办法帮助不了他收回货币。因此容易理解，甚至在监禁债务人的制裁办法很通行的时候，法庭也不愿意采用，除非把它当作最后一招。法庭会说，不陷进去方为上策。

不过，还有一种出借者或潜在的出借者可以采取的办法尚未考虑。他可以要求对他的贷款作出担保。

有两种担保(是法律上的，但我认为也是经济上的)，必须加以区别。第一种担保为抵押品。债务人把一件价值超过债款的物品存放在债权人处，双方达成非正式的协议，一旦债务偿清，便物归原主。如果债务人拖欠不还，便要丧失抵押品。① 这种担保对债权人很有利，因为如果借款一直拖欠不还，他实际上会得到好处；而且如果在偿还问题上发生争执，债务人就该承担对他的法律诉讼。与以往的案例相比，在这一类诉讼中，当事的双方更加平等，法庭也更易于采取强硬措施。

不过按上述条件贷款的市场可能很窄，因为只有拥有抵押物品的借款人才能这样举债。由于充作担保的物品渐趋多样化，如果采用其它借贷形式，是可以把市场扩大的。

以上为抵押权(罗马法就是这样称呼的)；英国法误称作② 抵押契据。这里作为贷款担保的物品并不转移到债权人手里，而仍留在债务人身边，债务人可以继续利用，只是在债务偿清以前不得把它卖掉。如果拖欠不还，获利的还是债权人；但他的地位比较软弱，因为现在如果有什么争执的话——而争执极有可能发生——得由他去诉诸法律以争得所有权。结果在这种诉讼中法庭就不像在抵押诉讼中那么容易采取强硬的手段；但整个来说，它比无担保

① 严格地讲，通常要求债权人出售抵押品，并从售价中补偿其损失；但在出售之前，可能会延长贷款，以使最终所欠与他手中物品所值一样多。

② 抵押契据（一种不流动的抵押品）起初为另一种抵押品的名字。它之演变为现在的意义正是英国法律混乱的一个特征。辛普森在《土地法历史导言》（牛津，1961年）第225—229页中对这一历程作了适当的概述。

的贷款案例仍要容易得多。因而甚至当法庭对按其它条件贷款所持的态度并不令人鼓舞时，法庭对取消抵押品赎回权也往往是严格的。如果取消抵押品赎回权的法律难以实施，债务人的拖欠仍然是一种可怕的危险；如果实施容易，那么拖欠实际上对债权人也许还有好处。可以认为发放以土地作抵押的贷款是金融家们借以取得地产的一种相当容易的手段。因为他们热衷于发放这种抵押贷款，所以他们对这种贷款所要的利率可能是很低的。

我认为我们可以说，这些形式中任何一种形式的抵押贷款长期以来一直是商人向非商人提供贷款的正常形式；直到今天它仍然是一种普通的形式。从法律的观点看，相对而言它是无可非议的；因而甚至在对按息放款的禁令被认为有效的时代，这一类贷款也混得过去。（人们不费多少心思就可以把合同变成这样一种合同，其中利息并不是显眼的。）无担保的贷款就很不相同；对放款人来说，它是一种危险的活动，因此它往往带来高利率，而被称为高利贷。加之它以自由达成的自由合同的形式表现出来（然而没有压力仍实行不了），所以使立法者和法官感到为难。那末为什么不通过实行一种而不实行另一种的办法去解决这种问题呢？（问题必然是经常发生的。）

不幸得很，这是办不到的。因为有另一种无需抵押的贷款，这种放款方式对商业团体是必不可少的。它不是高利贷的，然而在法律上很难与高利贷区别开来。它流行于商业社会，以借款人的信用、即其还债的信誉作为基础。如果信用相当好，抵押或保证全都不需要。在借款人可以信赖的市场上，利率可能很低——也许是整个“行业”里最低的。如果这种利率最低，那么高利贷的利率便最高；因此，规定一个法律上可以承认的利率的最高限度对它们加以区别，颇值得一试。这是放宽对利息的禁令时常用的办法；不过还显得相当简单，因为各种风险并不是决定利息的唯一因素；还

有别的因素。如果利息受法律上一个低水平的最大限度——如传统的 5%的制约，即使是借款人信用好的市场也无法顺利地运转。

就商业经济的发展而言，“内部的”市场——借款人信用(或多或少)可以信赖的市场——尤为重要。在中世纪扩张开始时期，法庭无意全力帮助市场。结果迫使市场发掘本身的潜力，自找出路来承担金融上的风险，而不去过多地依赖法律决定。

最后发现有许多办法行之有效；这些办法成为现代各种不同的金融制度的基础。当然法律制度也及时跟着发展起来并与之互为补充；以至现今金融制度的运行不能不通过法律形式，甚而本身便包含在法律上规定的各种制度以内。现在金融制度象货币本身一样，在某种意义上已经成为国家制度的一部分；但是像货币一样，它们并不是按照那种方式开始的。它们开始时是作为法外的有自治权的市场发展起来的。我们甚至可以说，它们是法律的代替物。

整个金融发展所依据的基本需要是扩大信誉好的借款人的圈子。任何成功的商人都可能拥有另一些商人，他根据长期与他们交易的经验了解这些人的营业状况，因而愿意向他们放款——向他们“提供信贷”——一笔他承担得起的金额。但这还不够；在一个活跃的商业经济中，对信贷的需要远远超出了这种狭小的圈子。那么如何利用间接的了解来弥补直接了解的不足呢？办法主要有两个。

第一是担保。要是原放款人所信赖的那些人为原放款人很少直接打交道的那些人(但他所信赖的人与他们交往密切)作保，圈子便可以扩大。汇票的承兑便是这种办法成功的一例。实际上承兑人是在出售他的“信任”；如果价格可以建立在他愿卖而别人愿买之上，那么市场便扩大了。应当指出这是一种很容易逐渐发展起来的方法；它既无需必要的专业化，也不会由于限制利息而引起

特别的麻烦。因此自然成为金融发展最初采用的方法。

更有效的办法则是发展金融的中间人（即经纪人）。在这里，贷款被贷给中间人（原放款人所信任的人之一）以便他再贷给那些他所信赖的人。当一个企业已经在这种金融媒介方面专业化时，在广义上说，它已经是一个银行了。但银行依赖于利息，相当直截了当的利息；而担保的方法则不采取这种方式。银行赚取利润是靠低利率借款（或提供相当于低利率的劳务）。因此，银行业务作为一种正式的活动，其出现表明对利息的禁令至少在一些适当的方面已被打破。也许应当强调一下，这种情况在基督教改革运动① 很久以前便开始出现了；"新教徒的道德"有一些内容便与此有关。总之，是实践创造了道德，而不是相反。

如果不算扩散风险的可能性的话，这些办法实际上哪一个也不及成为保险业的基石的所谓"大数定律"那样有效。我们知道中世纪的意大利人对保险合同已开始有所了解；在十四世纪时，可能已有海上保险、即对货物在运输中损失的保险。② 承担一宗这一类的保险——遭受大损失的机会虽然不多，但一损失价值就很大，而

① 佛罗伦萨银行业的形成期似为十四世纪六十或七十年代——即我们在别的地方常说的"但丁时代"。看到中古极盛时期的这种发展是毫不奇怪的；同样不足为奇的是这些早期的银行竟是很不健全，它们过于急切接受存款，还没有认识到只有在某些情况下把这种存款用来牟利才是谨慎的。1342 年著名的巴尔迪和佩努兹的"倒闭"只是一连串倒闭的顶点。稍后佛罗伦萨的银行家如梅迪斯之流则比较谨慎，结果他们维持了较长时期。"西埃那的蒙帕斯基"是一家至今犹存的意大利银行，该行的门楣上赫然镌有"建于 1472 年"的铭文。

然而值得注意的是，使早期银行家陷入困境的原因并不是高利贷法规。放款取息是有罪的（一个人在临终时承认的那种罪），但它是犯得相当普遍的一种罪。如果把利息成份掩藏起来倒比较好些，如罗维尔教授所指出的，把贷款与汇兑业务合而为一是最常用的掩藏利息的办法。但不应认为商人自己或与商业交易有关的律师们会被这种伎俩所欺骗。他们正变得很能宽恕别人；有证据表明在十四世纪的佛罗伦萨，这种人只把超过 20% 的利率看作不折不扣的高利贷，而把 15—20% 的利率说成是"灰暗区"。（萨波里："货币利润"，载《中世纪经济史研究》佛罗伦萨，1947 年，第 111 页。）

② 据伊维什·里诺阿特（《中世纪意大利的实业家》，巴黎，1949 年，第 103—108 页）说，对发展保险业最卖力的是热那亚人。

在其他事件中能得到的可用以补偿此宗损失的不过是一笔中等的好处——是极其危险的。但人们一定很快就会看到，把这样一些风险结合起来——如果它们确实是互不相关的——危险就可以大大减少。如果人们不能看出这一点，保险业就不会如我们所了解的那样发展起来。我们不知道究竟在什么时候人们注意到把上述原则运用于银行业的。假定这笔贷款是其一组贷款中的一部分，在这一组中倒账的比率可望不致升得过高，那末，即使个别贷款不安全，借贷大体上可以说是安全的（或相当安全的）。文艺复兴时期的银行家们可能还不能很好地运用这一原则，但（至少从十七世纪起）它倒是他们的后继者经常依据的原则。虽然银行业在应用这一原则时往往发生滥用，但它仍不失为一个主要方法——最后也许是扩大市场的主要方法。以此为开端一直发展到二十世纪的消费者信贷和分期付款购买法，从上述发展过程中甚至“普通人”也已看出什么东西似乎是价值最高的信用。

在后来的这些阶段中，能够到处扩展的已不限于银行家。只要有债券市场，连小有产者（“投资者”或“资本家”）都可以东一点西一点地投资，将其有价证券分散开来以减少风险。通过发行债券来借款并建立他们可以从事交易的市场（股票交易市场）之所以合算，是因为如果投资者能够以这种方式投资的话，① 可以把他们吸引过来。然而连这也还不是全部。

有限责任公司的发明是这一系列发明中最为突出的。企业通过这种公司筹集资金，并允许投资者分享利润，开始时它是进一步扩大资本市场的一个手段。人们发现当进一步按固定利息借入资

① 早在1630年，阿姆斯特丹的交易所便有了债券交易（威尔逊：《英荷的商业和金融》，第13—14页）。甚至到1688年时伦敦尚未对阿姆斯特丹的国际霸权挑战（迪肯逊：《英国的金融革命》，第486页）。

金有困难或不可能时，用这种方式筹集资金有时倒有可能。合股关系以及对合股关系进行法律调解至少可以回溯到罗马人；但一个合伙人通常对他所参与的企业的全部债务负有责任，因而他作为一个合伙人而参与一个与其资产不相称的企业便未免失之轻率。如果他在几个企业里投资作为合作人，那他将无法分散其所承担的风险；他将面临严重的危险。如果他的责任是有限的，因而他从某一企业的失败中蒙受的损失不致超过他对该企业的投资时，那么分散其投资就对他有利，即使他是按“公平”条件投资的。这就是有限责任公司扩大市场的办法。

这种安排——（必须注意）如果没有法律制裁它是不可能起作用的——的后果非常深远。随着讨论的深入，我们还将在好几处遇到它们。① 它们已经接近使商业发展的中间阶段告终并把商业发展引进其现代阶段的转变的核心。

① 参见本书第89—90页；第147页。

第六章　君主的财源

我在这一章里回过头来谈谈关于市场对它以前的非商业环境的渗透的另一个方面：我所概述的货币和金融的发展对国家自身的影响。

如果君主（在我们所说的中古阶段主要是载于史册的正式的国君和帝王）身边有一种东西——如果我们从史书中得知这些君主身边确有一种通用的东西，那么它多半是他们所短缺的这种东西。当然，他们只是在开始使用货币之后才缺少货币的。但从那时起这确实似乎一直是他们的一般状况。由于缺乏货币使他们一直处于极为困难的境地，才导致对犹太人和圣殿骑士的财富的野蛮没收，才导致英国的内战和法国的革命；而在世界的另一端，有迹象表明，中国王朝的更替至少部分也是由于这同一原因。① 然而像我们了解的那样，在这整个时期，国家一直致力于货币的供给；但结果都于事无补。原因何在呢？

在我看来，一个基本的原因是税收长期不足，这是中古阶段的显著特征之一。现在整个经济的总财富有大量生意可以增加，大大超过其农业基础的水平，而君主的由人家希望生产的那几种东西所决定的他的开支也可能同时增长。或者更确切地说，如果他能找到钱来供他花费，他的开支便会同时增长。但这里他遇到了困难。旧时向农民或农奴征收的土地税（过去一直是前商业制度中收入的主要来源），即使推广成为向所有人摊派的人头税，也不能从现在那些能付得起多得多的钱的人的财富中抽取到一些。如

① 赖肖尔和费正清：上引书，第 117—8 页。

何对他们的财富——商业阶级的财富征税呢？

对商人财富征税的一个明显的办法是实行单一的贸易税、关税等等。当然，这种办法从中古阶段初期就被采用了（而且很普遍地被城邦所采用）；不过它们确有其局限性。我不大重视对贸易征税会妨碍贸易的发展这个人们所熟知的经济上的缺陷；因为固然有些贸易会受到阻碍，从而使政府受到完全的损失而毫无所得，但也有些贸易会继续进行下去并交纳捐税。在历史上有更大意义的是，如果在少数指定的纳税地点有大量的生意在交割，并肯定在交割，那末也只能低廉地有效地征税。征收这种税的机会取决于地理条件。英国的君主们所处的地位特别好，因为有大量的贸易（相对于整个国民财富而言数量很大）在其少数几个港口通过。无疑这种优势与英国行政机关长期以来效率较高很有关系。[①] 再比较看看罗马帝国的情况。我们现在知道，[②] 罗马帝国的对外贸易比通常认为的要多；但它们都是通过广阔而往往没有明确规定的边界的，因此充其量，相对于总资源而言，也不一定是为数很小的。[③] 如果贸易税一定是国内贸易税的话，那就必须在人为的边界上征取，然而那里的治安是不易维持的；结果贸易因受边界的阻止而使整个国家遭到巨大损失。欧洲大陆的许多国家直到最近一直处于这种境地。

直接税如何呢？一种有效的所得税确是一种办法，但征收有效的所得税的条件只是在相当晚的时候才开始具备（甚至现在仍然并不是到处都存在的）。直到有了一种查明收入的办法（公认的办法）才能有所得税；但收入是一个非常复杂的经济概念。[④] 如果

① 至少从爱德华一世统治时期算起。

② 莫蒂默·惠勒：《帝国边界以外的罗马》（伦敦 1955 年）。

③ 八至十一世纪拜占庭的复兴就是以通过博斯普鲁斯海峡的一条贸易路线为基础的，它在该地可以轻而易举地征税。

④ 作者关于收入概念写过一本大部头的经济学著作（《价值和资本》，牛津 1946 年，第 14 章）。被征税的“收入”（定义不时有变化）与理论观念只有一种很粗略的关系。

商人没有什么理由(即使为其自身的目的)来确定其收入的内容，商业仍能有长足的发展。当然他一定会计算某一次冒险行动——例如某一次长途贩运——中得到的利润，但他没有理由将这利润归之于某一个年度，如果交纳所得税他就得这样做。一种大家能接受的对这种利润征税的办法只有依靠习俗惯例（经济学家们认为其中有一些惯例是很奇特的）的积累才能建立起来。因而在收入容易估算的富有者大批出现以前，要完全顺利地实行所得税是不大可能的。这些富有者包括以契约地租为生的地主，以契约薪金为生的官员，等等。就早期所得税来说，这些人都是主要的所得税支付人；虽然贸易的利润(像最近以前的法国那样)仍大量地逃避。

有影响的是责任有限公司(或企业)的设置；这是产生这种影响的办法之一。如果股东的责任是有限的，就必须为保护债权人有所作为(否则公司便借不到款项)；给债权人提供的一项保护就是公司负有责任避不从资本中支付红利。这就使公司必须十分明确地决定其可分配的利润是什么。① 一旦确定下来(最初是为了某一别的目的)，就成了应纳税的部分。被分配的就是应纳税的，因而不予分配的也就是可分配利润的剩余部分。但是直到十九世纪中期，才普遍达到这一阶段；我说过我把这一点看作是中古阶段让位给某种不同的情况的主要标志。

在没有所得税的情况下，必须依靠财产税，用财产作为财富的指标。实际上至少从罗马人时代起就经常是这么做的。现代经济学家倾向于认为财产税(或资本税)比所得税优越，诚然，理想的资

① 只要税率保持低水平，公司打折扣地申报自己的利润，一般是不符合公司本身的利益的。因为公司是通过证明自己是能盈利的（不管利润是否分配）这一着来增进自己的信誉的。按照现代税率（在为数甚多的国家连百分之五十的税率都可以接受）情况确实有所不同。与收税人合作使行政人员和会计人员背上沉重的负担，如果他们要防止被撤职的话，这样做已不符合公司本身的利益的。但也不可以从这一点作出结论说，利润税只能有效地征收，如果税率不高而且提高得相当缓慢的话。但有许多迹象说明有这种倾向。

本税确实具有某些理论上的优点；但实际存在的财产税（我认为总是）远远达不到那种理想。因为要实施有效的财产税，必须对财产估价；而这是十分困难的一项工作。（例如，财产的价值并不服从算术的法则；财产甲和财产乙在分别出售时，两者价值之和未必等于它们在一起出售时两者价值之和。）再者，因此只有以易于估价的形式持有的财产才能征税；而以难以捉摸的形式持有的财产是可以逃税的。此外，由于估价困难以及进行起来耗费又多，因而这项工作不宜经常反复进行；结果纳税人通常按其财产在以前某一时期的所值缴付税款而不是按它当时所值缴付税款。① 这不仅意味着，如果通货膨胀就会使基税"下降"，而且各种变动和偶然性都会使基税下降，这就使某些价值提高（结果有的财产该纳税而逃过了）而使另一些价值下降（结果纳税人不能缴付要他缴付的税而只得放过他）。征税史上有许许多多财产税的例子，竟是征不到税而烂掉的了。

中古时期的政府甚至在好多年内一般也往往很难增加其所需的收入；其所以如此，有几个纯税收方面的原因。"基税面"窄，征收效率低，又不公正（唯其效率低，才使税负落到那些其纳税义务容易确定的人的身上而使另一些人得以逃脱）。而制度的不公正正是税收毫无伸缩性的原因之一。只要税收保持不变，不公正也许还能忍受；但一旦发生变化时，不公正便显露出来了。因为，必须记住，税收制度可追溯到前市场经济；它是以统治者在那种经济中的权利、习惯的权利作为基础的；如果统治者试图通过提高税率或者征收新税的途径来榨取更多的收入，他就在滥用其权力。在民众眼里他这时不是什么合法的君主而是"暴君"，从而将陷入激

① 这种一直保留到现代的滞后情况的一个特例要数爱尔兰共和国的征税估价制度了。为什么科克镇竟有一种每镑征九十先令以上的地方税率呢？原因就在于税率是根据1850年的估价制定的。

起一个瓦特·泰勒或约翰·哈普登即波士顿茶叶党的危险。

但问题不仅在于支出有增长的长期趋势，还在于支出的增长并非稳步上升而是间歇性的。难免会有非常事变，其中最严重的要算战争了，但战争不是唯一的事变。君主怎样来应付他的“非常”支出呢？

我们现在会说，简便的办法是举债！但他怎么去借呢？借（为应付紧急期间）就意味着还；试问他怎么还呢？紧急情况一过去他依然处于税收刚够应付正常需要的境地，还债用的资金还得另外筹集。放款人以及可能的放款人对此是一清二楚的。因而借给国家的无担保的贷款与借给无信用的私人的无担保的贷款是同样的——都属于冒风险的放款行为，没有人愿意为之，除非利率极高才有可能。

在中古时期国家通常是不守信用的。这一部分只是由于税收没有伸缩性，使国家到还债时难以偿还。但到那个时候赖账倒是很容易被说得头头是道。这些人说，他们已经贷出了货币；但他们为什么不用税来偿还呢？他们通过借出货币证明他们有钱；所以君主和他的仆从们很容易使自己相信，到时候应该毫无保留地交出的是钱。契约是有的；但如果皇室债务人顽抗，那怎样强制执行契约呢？利用君主自己的法庭来实施不利于他的权利要求是有困难的，多半是不可能的。因此，一般说来，借钱给国家比借钱给私人更冒风险。

不过，我们知道，摆脱这种困境（如类似借钱给私人那种情况）的办法是有的。如果无担保的借债有困难，或所费几乎可以使人破产，那么有担保的借债如何呢？这里（而且确实特别在这里）重要的是区别两类借债。① 抵押借款（“抵押品”保留在债务人手里）

① 参见本书第68—69页。

在这种情况下在出借者看来并不是十分令人高兴的办法；因为如果债务人拖欠，仍需诉诸法庭来实施权利要求；至于这是否比无担保借贷容易一些，也不明显。而如果债权人手中有他的抵押品，情况就有所不同了，这时债权人便处于较为有力的地位。因而仍有可能向当铺求助。我们发现中古时期政府还不时需要求助于当铺（在最广的意义上的当铺）。

我并不认为典当就是王冠上的珠宝（虽然那种事情也发生过）。典当实际上是一宗资财的移交，当贷款偿还时这宗资财就归还原主，但在中间这段时间里它保留在放款人手里。（如果贷款是贷给国家的，他不能担保国家不会用武力把移交的东西拿回去，但这样他面临的风险毕竟比其它放款方式小一些。）抵押的资产可以是地产——王室的产业；但也可以（也许更经常）采取不那么明确的有形的形式。它可以存在于征收某种税款的权利之中（税款包收很大一部分是作为王室借款的一种形式开始的），也可以采取任命某些官职的权利的形式。把一宗资产抵押出去，如果赎回希望不大确与直接出售没有多大差别。于是以包税作抵进行借款渐渐演变成出售包税，进而演变成出售对将来课税的豁免。这些办法都曾经被采用过，但结果都不好，有许多事例表明它们的应用带来了灾难。

长期不断地求助于免税的办法会造成一种情况，即穷人依然纳税而富人（过去买了免税的人）则大都免税；这种状况已经成为与法国和俄国君主制度的垮台有关的财政腐败的一种合格的象征。放弃国家财产和放弃征税权力显然削弱了政府。我们可以在查理大帝国的崩溃和后继的德国神圣罗马帝国的崩溃中找出它们的影响。英国在斯图亚特王朝初期也有过同样的情况。① 如果它

① 普雷斯特威彻女士在《克兰菲尔德》（牛津，1966年版）中，特别是第一和第八章里，提供了许多生动的细节。

部分地说明了原来的罗马帝国本身的衰落和崩溃这一历史上最大的奥秘，那是不足为怪的。①

然而可能有人会问："君主们在还有过去没有考虑过的其他办法的时候，为什么非得求助于这种孤注一掷的措施呢？"我们已经看到，在整整这一段时间里货币始终是君主的货币，他为什么不通过操纵货币供给，使自己摆脱困境呢？当然可以这样回答，他的确常常想这样做；但即使在金属货币时代也不乏通货膨胀（通过贬值或增值）。固然不能把一切金银货币单位价值的长期下降完全归因于诸侯的贫困，但相当大的一部分显系上述原因所致。虽然我们在各个世纪之间进行比较时，这种币值下降是显然可见的，但货币在那个时代仍比较稳定，比现时稳定得多。这不只是一个在国际

① 罗马帝国的财政史（不足为怪）是其最隐秘的方面之一。我们知道什么税是人们认为要征收的，但既不清楚它们的收益多少，也不大了解"非常"的开支是用什么办法来弥补的。不过我们所了解的似乎还符合于理论模式而毫无明显的曲解。

奥古斯都的政府显然是富人政府，其充裕的经费部分来自没收产业的"租金"，部分来自卓有成效的税收制度，当它发展到幅员如此广大人口如此众多的地步时也就背上了重负，虽则还不至于不堪忍受。不过在中古阶段的条件下（适用于这里）可以预料，这种制度即便开头不错，最后也会渐渐变坏。就罗马来说，衰退是缓慢的，在帝国的头二百年里大规模战争（对外的或内部的）尚不多见，因此对财政的侵蚀还不严重。然而侵蚀虽然缓慢，但毕竟在起作用，而且达到一定程度之后（似乎在马库斯·奥里略统治时达到了这一程度）侵蚀将加快。当时（公元三世纪）发生的主要不是蛮族的入侵而是罗马政府的解体。

但在这种骚乱中覆灭的是政府而不是（或不一定是）那个政府统治的社会。这非常时刻也类似于能使前商业经济转向指令经济的那种时刻（如我们所看到的那样）；这就是似乎曾在罗马发生过的情况。既然如此，在戴克里特和君士坦丁的新帝国的各种机构中人们觉察到的"封建主义"便是一种自然的反作用。通过没收和其它勒索途径重新设立了税务署；但它刚刚建立起来，它本身又被腐蚀了。这时（新帝国已没有旧帝国的好运）腐蚀比较迅速。

的确，人们可以这样说，这是把罗马史仿佛作为中国史来读了：把罗马的崩溃完全与（几乎同一时期的）汉王朝的崩溃等同起来了。然而，这的确说明了人们承认两者之间存在着相似之处。不过差别也是存在的，而且差别可能比相似之处更为重要。中国的典型的官僚制度在每次解体之后都能自行恢复并回到老路上去。欧洲当其从黑暗年代复兴时也重演了旧戏，但（如我们已经看到的）其采取的方式绝然不同。

贸易和远距离贸易中被广泛应用的“重币”的稳定性的问题——这一系列辉煌的“重币”以君士坦丁的索利杜斯开始，继之以拜占庭的诺米什玛，阿拉伯的第纳尔和迪拉姆，佛罗伦萨的弗罗林，威尼斯的杜开特，直到荷兰的盾和英镑——这些重币若干世纪以来(有时一连好几个世纪)一直保持着它们的价值。① 地方货币由于流通没有这样广泛，多被财政拮据的政府所控制，往往更经常贬值。不过(即使如此)还没有达到我们根据近代经验可以想像的那种经常的程度。②

我想其原因如下。货币的发行(在铸造金币和银币的时代)决定于向铸币厂的金属供给。一个可能的供给来源是君主自己的岁入。君主(这时)已把他的主要岁入部分变成货币形式，从而在获得岁入之后可以立即将它重新铸造；那时就有机会把它重新铸成(成色较低的)劣质货币使它广泛流通。这种情况始终是可能的，而且有时肯定发生过。但在发生紧急情况而迫切需要额外的资金时那就完全不合适了。使金属顺利通过铸币厂并非易事，货币很容易在人们急需花用它时被截留下来等着去重铸。③ 因此，虽然这一来源是使币值下降的一个可能的途径，但实际上不像人们最初想像的那么重要。

金属的主要来源(在正常时期——以及出于上述原因甚至在非常时期)是贸易这个来源。持有许多磨损的货币或天然金属的商人会把这些东西拿到铸币厂去换成更为世人欢迎的式样。这一类铸造属于政府的贸易活动，铸币厂只是完成一项服务，并为此收取

① 美元就不用这种时间标尺来计算。

② 关于意大利文艺复兴时期各城邦采用的“轻”币的普遍贬值(这时“重”币仍保持稳定)，西波拉教授在《货币、价格和地中海地区的文明》(纽约 1956 年)一书中作过分析。

③ 这一论点应归功于古尔德教授关于亨利八世时期英国通货膨胀的著作(《大贬值》，牛津 1969 年)。

一笔费用(铸币税)。金属供给是自愿的; 商人一般不必把金属送到铸币厂去,除非铸币厂请求他们这样做。

在这种关系中我们可以领会"重币" 和地方货币之间的区别。如果试图降低"重币"成色以取得额外的资金，则铸币厂的金属供给便有枯竭之虞。因为人们所需要的货币，其流通领域不以拥有铸币厂的国家所控制的地区为限，而必须能够在更广泛的区域内为人们所接受; 它必须能为在操纵货币方面具有敏锐的目光的专业商人所接受;① 因此如果试图用劣币欺骗他们,金属供给者马上就会走开。国家当然会极力阻止他们转向不在国家管辖范围之内的另一铸币厂去;众所周知,国家制定了种种关于货币和金块输出的规定。然而,大家知道,很难使这些规定行之有效，就是在今天,这种规定也不是十分有效的。

地方货币,因其流通局限于政府控制的区域,因而其情况有所不同。国家可以把这种货币规定为法币，使它成为人们所能接受的。这一做法不仅意味着为转化为地方货币而提供的金属的供给不会因成色降低而被切断;而且,由于让供给者分享了利润，甚至可能鼓励了他们。② 政府向供给者出的价格（以地方货币计算的）可以提高。虽然政府所得的收益(每单位白银)会减少，但总收益则将增长(而且可能大幅度增长)，因为用于重铸货币的金属量扩大了。显而易见,这就是经常用以控制地方货币(特别在发生紧急情况时)为岁入提供辅助来源的手法。

但当然(即使以地方货币来说)这决不是事情的终结。如果由于这种降低成色而促成大量使用,价格可能会上涨;那时便会出现

① 这种敏感性的一个典型事例是布伦斯西亚的亚当的故事。亚当是著名的《地狱篇》的角色。他用的铸币重量十足，但成色只有21 K而不是正规的24 K。不过他被觉察出来了,并被活活烧死(托因比的《但丁词典》,艺术。亚当莫,艺术大师)。

② 值得注意，只要金属供给因任何原因而变得稀少，使成色降低这一动机都将起作用。仅仅为了使铸币厂不关门,就得降低铸币成色。

通货膨胀影响政府正常岁入的问题。如果（如中古时很可能发生的情况）大部分正常岁入是以货币形式规定的，而货币收入的增长又不能不引起通常由税收增加引起的那种抗拒，那么通货膨胀的作用就会降低正常岁入的实际价值。那时通货膨胀作为一种应急的非常岁入来源，就并不比我所说的其它权宜之计更好些。正像出卖财产和官职一样，它使政府在紧急情况过去之后处于一种虚弱的地位。

的确可以提高税收而不致使它们的实际负担比过去更重；但可以理解如果以另一种方式进行往往更容易些。那就是进行货币改革；承认降低成色这一事实；将已经降低成色的铸币按降低了的价值换成成色较足的货币；尔后坚持必须用这种改革了的货币缴税。一个新上台的君主就可以这样做而把罪责推到他的前任身上；但他过去这样苦痛地摆脱出来的困境又将是他本人将来急于要规避的一种困境。①

这就说明了地方货币为何可以暂时贬值；也说明了为什么甚至地方货币的贬值也不像我们根据我们自己的经验可能会预料的那么大。至于长期贬值倾向，我认为还有一个原因。如果岁入按货币衡量一般不变，它就是抵消贬值的一个原因；但更重要的刚性可能在另一方面。货币改革，如刚才所述，意味着认识到货币作为计算单位不同于实物铸币。如果岁入可以通过对计算单位重新估

① 这实际上是伊丽莎白一世女王在1559年所做的事。（将关税岁入建立在长期未变的估定价值之上的做法，意味着大部分岁入是按货币计算的，是十分呆板的。）

我们有趣地发现，这实际上就是在查尔斯一世的议席上为劝阻该君王不要求助于降低货币成色而提出的（在“硬币”的堂皇辞令之外的）实质性理由，尽管他在财政上已濒于绝境。这篇著名的演说有人认为是罗耶爵士于1641年发表的，但更可能是科顿于1626年发表的。亨利·桑顿在金银币问题辩论中把它引证为罗耶的演说；但麦卡洛克在《关于货币的古老而珍贵的小册子》（伦敦1856年，1933年再版）中认为演说系科顿所做。一般认为事情的真相是罗耶确曾于1641年发表过这种意义的演说，但当时印刷商未能搞到罗耶演说的文本，便用科顿在早些时候发表的演说来代替了。

我竭诚感谢已故的阿斯顿教授在这个问题上给予我的帮助。

价而提高账面价值，那么债务便可以通过计算单位的贬值而降低账面价值。“计算单位”货币的价值在好几个世纪中很容易辨认出来的下降趋势，当然会被理解为是一个不断局部地赖债的问题。在某些有大量文件证明的案例中，赖债的动机是十分清楚的。①

可以理解，刚性（以货币计算）有时在这一方面大些，有时在另一方面大些。支出方面刚性较大时，货币价值就有一种下降的趋势；收入方面刚性较大时，就会出现一个相当稳定的时期。②

我之所以不厌其烦地详细叙述典型的中古时期的政府在财政上的缺陷及其原因，部分原因在于我认为要解释范围广泛的历史现象，不如此便难以理解；部分原因在于它使后来发生的事件脉络分明地显示出来。现代政府的财政地位相对于政府所管辖的这个经济的其余部门而言，是十分强大的；政府财政地位的强化则由各种办法所促成，这些办法彼此互相作用，不过需要加以区别。有些办法作为信贷发展的后果可追溯相当长的历史，其开端我（在第五章中）已把它与文艺复兴时期的各城邦联系起来；有些办法则出现得很晚。

我先从政府举债技术的一个枝节性改进谈起。这种改进已经对政府——或者像我们将看到的那样，不如说某些政府——的信用价值产生了重大影响。

只要政府仅以最简单的方式借款，答应在一、两年内偿还本金——而后来显然要再借一笔它不能偿还的短期借款——如果它

① 人们在十八世纪法兰西王国的财政史上就十分清楚地看到这一点。路易（铸币）的账面价值被用磅（计算单位）这个使政府摆脱财政困难的手段提高了。

② 根据公共财政解释货币史（我在这几页中采用的做法）与经济史学家中一般采用的根据阶级利益（债务人对债权人）进行解释是大不相同的。我无意否认阶级利益起作用的那些事例（如在希腊和罗马的历史上，来自农业债务人的压力就是一种常见的现象）；但我认为在考虑阶级利益的影响以前，应当论证其借以实现的手段。国库的状况肯定给那些必须采取有关决策的人带来了直接的压力。难以看出的是，为了充分说明已发生的情况，往往需要作进一步的研究。

不大可能从其税收中筹集这笔可观的增加额（最后要用它来清偿贷款），则这种不可能性对贷款人便是一个严重的制止因素。另一方面，如果借款可以在一个较长的时间内摊还，加在每年的利息上的摊还额也不大，那么这一负担就比较容易对付，偿还的诺言也就比较可靠。但诺言的信用仍取决于能不能在长时期里（长达几十年之久）信守诺言；可以理解，政府虽然需要借款却不能提出保证能如此长时期地信守诺言。王室政府的事儿都取决于统治者的人格，它在继承问题上老是容易发生路线的剧变；就是儿子接替父亲，儿子也可以一反其父亲的方针，对其父亲在推行其政策时欠下的债务不予认账。[1] 共和制政府的处境确实比较好些，因为它的一切事情并不完全取决于终有一死的个人。事实上我们的确看到，最初大量利用"年金"作抵来举债的正是共和制政府。[2] 英国政府信用的急剧增长（其标志为政府借债所付利率从威廉三世时的10%下降到沃波尔和佩勒姆时的3%）除了其他影响以外当然主要应归功于这一事实：1689年的"宪法"一经牢固确立，便使英国君主政体与共和政体连贯起来，从而具有了长期信用。

然而一种更普遍的强有力的影响是银行业的兴起。银行业的发展有三个不同的阶段。在第一个阶段中，银行仅为金融媒介，这一点我们在前面已经提到。[3] 人们贷款给银行家，总起来说银行家

---

① 可以认为在法国迟至1715年国王都没有义务偿还前人所欠的债务（圣西门：《回忆录》，七星社版，第4卷，第784页）。

② 在这种问题上，这种做法往往可以追溯到十四世纪的佛罗伦萨和威尼斯。从不能赎回的抵押品中得到年收入即使在当时也根本不被视为应受指责，这一点固然奇怪却并非不可理解。萨波里（上引书，第111页）实际上已获悉有一部1415年的佛罗伦萨法规，规定受托人有义务为未成年人按这种年金将受托款项投放出去，"以生产不低于5%的收益"。十六世纪德国的各城邦也应用了这种办法（埃伦贝格：《文艺复兴时期的资本和财政》，英译本，伦敦1928年，第43—44页）。十七世纪的荷兰也是如此。甚至在君主国里，如果国王不能按这种条件借债，地方当局也可以这样做。甚至国家也试图利用这种地方信用，如法国国王就"以Hotel de Ville作抵"进行借款。

③ 参见本书第71—72页。

支付的利率低于他要收取的利率(如果他要赚取利润的话,他的进率必须低于他的出率),这是因为人们不具备银行家在其创业过程中所获得的知识。一旦他们掌握了这些知识,也可以像银行家那样为自己找到安全而有利的投资场所。现在人们可能认为这种纯粹的中间媒介对政府借债已经不起什么作用了——因为政府借款的需要是显而易见的,无需行家去发见。但实际情况并非如此,甚至在这个阶段中,媒介的出现使情况完全改观。

我已经解释了国家信用之所以不如(可靠的)商人的信用,原因在于对国家难以强制执行要求,而对商人则比较容易强制执行要求。银行(或其它中介)从这一点看,是完全在正常的法制范围内行事的。在银行看来,贷款是普通法律范围内的正常的商业贷款。银行在贷款给政府的过程中,它本身享受不到这种保护;但如果国家竟延不偿还借款,则银行就能破产或很可能会破产,这一事实实际上证明就是一种保护。银行的破产(银行已惯于以破产为后盾),我们应该认为这是政府所不愿意面临的一种危险。英格兰银行和在十八世纪的英国起过类似作用的其它大公司(甚至南海公司),就是这样起着进一步增进政府信用的手段的作用的。

不过,这(不可避免地)仅仅是第一阶段。

银行发展的第二阶段是在这样一个时候到来的,其时银行家认识到接受需要时随时可以提取或通知后不久就可以提取的存款,对他是安全的,或者通常是安全的。虽然他会遇到"挤兑"的危险,但可以采取某种有效的办法加以防范。人们常常指出,对保险原则的这种信赖就是银行业的精髓。不过银行并非必须接受存款;它的主要职能实际上是充当经纪人。

第二阶段的重要意义很大程度在于它能导致(往往很快就导致)第三阶段。不过后者在逻辑上不同于前者。不同之点在于银行里的存款、可提取的存款,我们可以用支票使它成为可转让

的——支票就是叫银行转移一笔现期存款的一项命令；也可以通过票据使它成为可转让的——票据实际上是一种支票，因为，它后面有银行的背书，所以可以不问此票签发时所凭的存款的存款人是谁而将款直接付给持票人。这一点至关重要。因为就是在这一点上银行才变成了能够创造实际货币的机构。它在提供贷款时无需拿出过去的"硬"币；它所做的事就是交换所有权。针对借款人将在某一固定日期偿还债款的契约，它准备了自己的证券，证券是一提出要求立即可以转让的，因此具有货币的特性。银行出借的货币就是它自己创造的货币。

这事的后果，起初不为人们所知，今天已变得非常明显。那就是政府对货币供给的控制长期以来一直存在着缺陷，而现在已趋于完善了。问题还不单是采用纸币。诚然生产纸币比生产过去的金属货币便宜得多；然而国家在我们迄今所考察的不合适的环境中发行的纸币还行不通。① 对事情有影响的是银行制度所提供的创造货币的途径。不再有国家拖欠(用其自己的货币表示的)债款的危险，因为国家总能从银行系统借款；而银行不能拒绝出售，因为它们总能创造货币为贷款供给资金。这样转移到国家手里的权力就相当大，但它本身并不是无限的。对此毋庸赘述；因为这就是我们所说的凯恩斯时代的特点，即从1936年以来我们便知道我们一直在其中生活的那个新体制。有关我刚才所说的权力的存在的话便是凯恩斯留给我们的教导。那权力早已存在，凯恩斯不过是极力主张我们应该接受它而已。但有时他给人们的印象似乎他认为权力过去是始终存在的；② 但我确信那是不正确的。凯恩斯写

---

① 政府固然试图发行纸币以支付其军费，但士兵对纸币没有好感。它被简单地看成是可能在将来某个(非常不确定的)日期承兑的一纸借据。

在中国情况可能有所不同(参见上面第63页)；但我认为欧洲的经验确是如此。

② 如在他关于金字塔和中世纪大教堂的那几段花巧的话里。

作时权力的确已经存在，但存在的时间还不那么久远。它是现代银行业发展的结果，而不是理所当然地存在着的。这是当代经济从我称作的中间阶段演进入独特的现代阶段的另一条途径。

单独说来，金融权力是极容易被误用或滥用的一种权力。由于滥用它而造成的通货膨胀在新体制下可以发展到极点，这样的情况在过去金属货币占优势的年代是几乎不可能的。如果暂时被用，它就能成为一种控制手段；如果被使用过度，便成了对控制的一种威胁。如果国家除这金融权力而外没有经济权力，国家便不能像它最后做到的那样，支配商业经济。

因为在经济发展的后几个阶段里，国家权力不仅仅在金融方面有所增长；而且它在金融方面的增长甚至并不是最重要的。商业经济可以自行调整[①]以避免纯粹的货币膨胀；它可以根据持续膨胀的假设作出计算，以致最后实际的变动不会太大。此外，国家操纵的仍不过是地方的(或国家的)货币；国际货币固然有——由前几个时期的弗罗林币和塔科特币直接演变而来——但不是国家所能控制的。从本世纪初开始一些政府便不愿铸造那种货币，因而它的流通受到了限制。它们竭力将国际货币用于它们彼此之间的交易或代表它们的各中央银行之间的交易。然而只要有超越各个国家的管辖范围的贸易，国家货币便不顶用了；所以总是需要有某种国际货币。国际收支平衡成为国家货币与国际货币的冲突之点；前者为国家当时控制的货币，后者为国家单独不能控制的货币。

因此，更重要的也许是存在着使国家在经济上增强的另一些办法。我们已经看到，国家的征税权力过去长期处于不完善状态，最近二百年来已大大增强了。所得税、利润税、销售税以至诸如遗产税之类的资本税，现今已成为政府岁入的重要来源，其所以能够

① 我们在十九世纪六十年代已习以为常的高利率就是最明显的调整。

如此，只是由于财政的发展，其某些方面我已加以叙述。收入可以依法确定，因而也就可以征税，因为收入是由可依法强制执行的合法的合同中产生出来的。利润可以征税，实际上十分容易征税，因为利润——今天的大宗利润——是公司的利润，而公司是按照严格规定的法律条款经营的复杂的合法的实体。任何程度效率的资本税都是完全可行的，因为现今大部分资产都采取可转让的证券形式，市场价格不难确定。在所有这些方面，国家的征税权力由于商业的发展已有所增强——显然在当代则由于许多"不发达"国家在产生一笔够它们用的税收收入方面很感困难而有所加强。它们的困难不止是贫困；还由于它们的人民当中一部分人所拥有的财富是他们政府的权力所达不到的。

上述情况相互影响；因为这些现代税，由于它们比中古时期唯一可能征收的那些税更适合于现代的交易，所以对通货膨胀的反应很不一致。这一点也是很重要的。特别是累进所得税，当价格和货币收入上升时，事实上使国家的实际岁入比按固定不变的征税办法取得的多得多；与老式的税不同，老式的税是根据拘泥地按货币衡量的对资产的估价征收的，从而使国家岁入增加较少（像我们已看到的那样）。以往使通货膨胀成为对政府的一种威胁的对正常岁入的冲击，因而得以消除。这无疑是现代政府（或某些现代政府）能够在通货膨胀面前镇静自若的一个重要原因。如果它们拥有一个强有力的税收管理机构，它们便能办到这一点。但这并不能成为现代通货膨胀政策推行的唯一原因，南美的例子就是证明。像阿根廷和巴西这类国家的税收管理机构显然不能妥善处理它们所实行的通货膨胀。

除我们详细论述的金融和财政问题之外，的确还有纯粹的行政效率问题。不付出代价是不可能有一个强有力的管理机构——一个庞大而爱好调查研究的管理机构的；国家必须有能力支付报

酬，因为，否则就不会有官员来进行治理。但付出一定费用可以“买”到的控制的“数量”则可大可小。无疑在现代阶段它已急剧增长。随后发生的变革，十分重要十分有力，我们不能略而不论，否则便不能前进。我将称它（连同我们见到的与之有关的另一些变革）为管理革命。这场革命部分地是一个组织问题——劳动分工运用的直接改进；但部分（如工业革命的情形）是资本设备利用的问题。有人认为现代政府飞机用得过多；然而要是没有电话和打字机，现代政府又将在哪儿呢？计算机对政府的这种机械化所作的贡献才开始为人所知。就技术而论，现今由伦敦统治新西兰比十八世纪由伦敦统治爱尔兰还要容易。

必须注意，我们无需说出关于社会主义或关于自由放任的一个字，就能说所有这一切。也不需要区分政治结构——即统治者被挑选或挑选他们自己所用的方式。正如我们已经看到的那样，连续性是重要的；但是如果连续性实现了，那么如何实现便无关紧要了。当然我并不是说这些政治问题不重要。它们影响着权力运用的方式，但它们与权力本身的产生没有多大关系。一个政府完全可能有权力而宁可不用（出于意识形态或其它原因）。但千真万确，它也不能运用一种在它起作用的社会中它所没有的权力。

直到现在为止，只是到这一步，我的详尽描述才具体化。商业经济在其第一阶段是一种对政治权力的逃避——除了它建立了它自己的政治权力的地区而外。后来，在中古阶段，当商业经济在形式上回到传统的政治权力之下时，那种权力已经不够强大，无法再控制它了。虽然可以破坏它，却不能控制它。在现代阶段，即我们现今进入的这个阶段，商业经济发生了变化。大部分因为商业经济内部的发展，对它的控制已变得相当容易。无论政治结构如何，也无论控制者结局如何都是如此。控制者的权力将同样为他们服务，不管是为战争还是为和平，为解决社会问题还是为掩盖社会问题。

第七章　农业的商业化

我为什么直到我探讨的这个相当后的阶段，才来阐述生产要素——土地和劳动以及生产类型——农业和工业呢？在开始写本章的时候，我还是先让读者想到这个问题为好。没有人怀疑土地和劳动是任何经济(不管是如何组织的)赖以建立的基础；也没有人怀疑，某种食品生产和某种非食品生产几乎是任何经济都有的特点。这些情况正如适用于任何其他经济那样同样适用于市场经济。事实从来就是，市场作为一种组织形式，并不是(或并非完全是)农民或手艺人的产物，而是商人和后来是金融家的产物。商品市场和金融市场就是市场体系自由活动的地区；当市场体系开始形成土地和劳动市场即要素市场时，便渗透到或者说"打入"比较顽固的区域。在这种区域里，其原则并不适用，或者要花费很大气力才能变得适用，因此从很早起就有了斗争并一直继续到当代(虽然其方式已有重大变化)。

我从农业开始谈起。有一种先期存在的农业制度：我认为我们应称之为领主和农民制度。[①] 考虑到它的农业方面，它是指令——习俗制度的主要变种。这种制度不仅源远流长，而且根深蒂固。其所以根深蒂固是因为符合现实需要。领主和农民彼此需

① 我们需要有一种比"封建制度"更普遍、更明确的农业概念。马克·布洛切的"庄园制"〔参看《剑桥欧洲经济史》(第一卷，任何版)中他的有代表性的一章〕显然出于与我考虑的一样的用意加以介绍的，因而很有意思。它在法国可能适用；但在英国却容易令人联想起中古时代流行于西欧的那种制度的特殊形式。我们需要的概念不仅要使人想起那种特殊形式，而且在需要时可以很容易延伸为俄国的博耶尔和日本的大名。

要，而土地，这同一块土地又为这两者所需要。领主需要农民，因为领主靠分享农民产品为生。与此相应，农民也需要领主。无论压在他身上的负担是多么沉重，他总能得到某种回报。而他得到的回报是极其重要的。他得到的回报就是庇护。

如我们所知，商人们靠聚集在城市里来保护自己。但农民，虽然可以建立村寨来保护自己，却不能用这种办法来保护自己的作物。作物的成长需要时间。在投入劳动或部分投入劳动与因此而造成的可任意处置或可消费的产品出现之间，有一段时间的间隔，至少几个月的间隔。在那段间隔的时间内，特别在那段间隔时间的末尾，农民无依无靠 得不到保护。他无法独自保护自己的劳动成果（要是劳动成果足以维持他的生活的话，那就得占相当大的地面）；他不能充分保护它们，抵御入侵者或盗贼。因此必须设法找到一个人为他提供这种保护。

不过有人或许会问，为什么不通过农民自身的合作来满足这种需要呢？有时候这不失为一种解决办法，但一般说来，这不是有效的解决办法。因为也像在其它情况下那样，分工在这里自有它的好处；在一支常备军中（甚至在一群“随从人员”中①）某种核心力量至少能够使防卫更其有效。

诚然可以姑且承认，有些场合可能并不急切要求保护。例如农人在险峻难达的山地建立的村落可能就没有被侵袭或偷盗之虞。在这种场合，通向独立耕作的道路便畅通无阻。山地农民的“人身自由”是尽人皆知的现象。

更有普遍意义的是，有某种农事是不太需要专门的保护的。“有一些牧人夜间就住在牧场上照看他们的羊群”。不论在牧场上还是在棚屋里，在那种直到最近还通行的技术条件下牧羊人的主要营生就是看守他的牛羊。他本人便是一个有专长的保护者，能

① 或武士。

独自相当有效地抵御野兽，防范盗贼。如有较大的危险，他的灵活机动，使他很容易同伙伴们联合起来，一致行动。

尽管有这些例外，但我认为人们把开阔地的耕作以及长期以来就从事这种耕作的领主和农民制度看作是前商业时期农业的一般形式并不错。我们将研究的商业化正是在这种形式上进行了最彻底的改造的。

除了防御的需要而外，还有另一种组织的需要有待以某种方式满足。那就是解决邻里争端的需要。在山区，各人耕作的土地相隔很远，邻人之间不大发生争执。但是当各人耕作的土地互相邻接时，麻烦就出现了，因为人为的界限阻止不了自然的过程。首先必须确定界限本身，为此便需要有某种管辖权①。甚至界限确定下来了，自然也不会尊重它。在这块土地上播下的种子可能在那块地上长了出来；由于疏于对一块地的照管而滋长出来的野草，对其邻人来说就是一种灾祸。在这种场合只有保护权力才能够实施其决定。结果在领主——农民制度下，便发生了这样的事：保护者也就是法官。②

当然现今一般认为司法和防卫是国家的职能；今天我们认为国家行使这些职能是理所当然的。但是，一个强大到足以充分行使其职能的政府并不是自行出现的。期待那些不仅在财政上而且在行政管理上也软弱无力的中间阶段的政府充分行使上述职能一般说来是不可能的。至于领主和农民制度何以能持续许多世纪，在许多地方几乎一直延续到现代，已无需作进一步说明。

领主和农民制度不仅持续存在着；而且在适当的条件下，即在出现一种离开它的运动的时候，它还使自己得到了休养生息。在

① 如维吉尔所说："那地上的一条小径，依法将耕地分开来。"

② 由于（老式的）村社可以共有土地，这些问题在群体内还不致上升到重要程度；但是与其它群体接触时，它们会作为对外关系问题出现。使本地的"劣种牛"与移民带来的优良品种交配据说是南非早期"卡菲尔战争"的一个主要原因。

罗马和平时期，至少在某些地区，存在着争取(或多或少)自由农民地位的余地；但帝国衰落时，以前的自由农民却把自己交托给领主，他们需要寻找保护人；帝国崩溃时，有一些地方首领便充当了保护人的角色。

市场对领主和农民制度的影响发生在两个阶段，这两个阶段必须予以区别。第一个阶段里只有商业渗透；第二个阶段更为重要，除商业渗透外还有金融渗透。

关于商业渗透阶段，我要对前几章所讲的内容稍加补充。最好还是由在乡村集市上同小商贩做生意的农民本人开始。但是我们认为(依据前面所说的)，作为交易的一种力量，更重要的还是领主本人通过其仆从进行的贸易。如我们所见，领主通过贸易可以把他的收益转换成一种比仅仅是他自己的农民在他自己的土地上所生产的产品中的一个份额更中他心意的形式。如果他能把他的收益变成货币形式，那么他便不难做到这一点。但要使农民以货币形式偿付其应付款项，那他们就得有货币。因此，这是符合于领主的利益的；一旦达到了这个地步，他就鼓励其农民出售产品给商人以取得货币。当然，一部分货币归农民自己用，但其余部分可付给领主。

在商业阶段，这都是必需发生的情况。不过，在继续讲下去之前值得注意的是，这最初向市场移动的动机与在大体相同的环境下引向相反方向的那个动机是一样的。有另一种办法，领主利用它就可以取得比他从农民的租入土地的产品中分享到的一份更令人满意的收入；这就是把一部分土地，这在中世纪欧洲就是领地保留下来，以更直接由自己控制的方式进行耕种。这样他可以更确切地决定在这块地上生产些什么东西，并且他可以在自己需要的时候更方便地取得这些产品，而不必等到农民按照惯例或顺便

把产品送来的时候。不过土地需要劳动力来耕种；除非让农民直接服役来偿付他们应付的一部分款项，否则不会有劳动力来耕种领主的土地。(领主固然可以直接雇佣劳动力来耕种自己的土地；但必须供应他们口粮。所以最方便的办法还是把小块土地分给他们让他们养活自己。实际上这种办法很可能会达到完全一样的目的。)

朝这一方面演变的领主和农民制度一般被看作是渐臻完善的农奴制；而另一条鼓励农民为市场而生产的路线显得较为自由一些。不过两者可以相互交织。与在农民的土地上相比，适合市场销售的产品完全可能在领主的土地上比在农民的土地上更容易也更有效地生产出来，因为农民在领主的土地上是在监督之下劳动的。市场开放以后将给领主带来更多直接农耕的好处；他会尽量朝着以劳役形式取得其收益的方向发展，即把他“自己的”产品出售给市场以取得货币收入，而不是以“他的”农民付给他的钱租的形式取得其收益。

不过应当坚持认为，哪一条路线上也没有发生过颠覆领主和农民制度的基础的事；领主和农民依然彼此需要，而土地也是双方所需要。但越来越恰当的是把他们的关系看成是交换关系。不过如果允许我们那样来看待他们的关系，那么唯一适当的交换型式是没有竞争的简单交换，或者说双边垄断。在双边垄断下，教科书告诉我们，交易的条件是“不确定的”；据我们理解，这意味着交易的条件是按照强者的意志决定的。一般认为，在这个意义上领主是强者；毫无疑义，农民在交易上是处于不利的地位的。但其含义不应夸大。领主施加压力可以使“议价”有利于他那一方；他任何时候都可以做到这一点，但是如果他想不断地巧取豪夺，那就必须始终保持压力。压力一旦松弛，农民便会悄悄地溜回去仅仅按他们认为合乎惯例的标准提供产品。他们用来保护自己的办法是消

极抵抗。

领主很可能处于强者的地位。如果他想增加收入，那末利用压力采取我们考察过的任何一项措施就比单单依靠农民租入地上的一份产品更能增加其收入。因为产品中的一个份额不易估定，如果集中在一种作物上那就很容易，如果经营的是多种产品，那就困难得多了。只要领主一直保持他一贯的比例，便可以指望农民们能互相戒备。因为如果他们中有一个人踌躇了，其他的人便会感到他在欺骗他们。但如果他试图提高他的权利要求，大家都会认为自己有权行骗。货币支付更易于实行，对好多天的直接劳动的剥削也可以实行货币支付。①

以上是最初采取的一些措施；然而即使采取了这些措施，领主和农民制度的实质仍未受到触动。土地、农民和领主这三者仍然被束缚在一起。甚至当农民已经与市场建立了某种关系时，农民仍继续被束缚在土地上（如旧法律大全所说）；而同样重要的是，农民也束缚了土地。直到现在，还没有土地所有权。领主对土地拥有权利，农民对土地也拥有权利，不过如此而已。他们深表关心的是这些权利究竟是什么；但这是用不着向局外人阐明的。权利是根据习俗确定的，每当权利受到挑战时，申诉都是向习俗提出的。

当然常常会发生这样的事，某个领主死亡时其财产通过继承而转手，或充作对王室仆从或宗教基金的捐赠。任何贵族权利那时都将转移到新的所有者手里；他将凭经验去弄明白赋予他的这些权利究竟是什么，至此还没有土地市场，土地的出售只能偶尔为之，并且困难重重。

一般推测土地在出售以前，或者说在许多场合被完全出售以前会被抵押出去。当经济发展到使它有可能筹集贷款时，庄园主

① 确应承认，很不乐意地劳动三十天跟心甘情愿地劳动二十天，产量可能差不多。

们会发现如果他们用土地作为借款担保，那就更容易借到手。但土地上的权利纯系习俗性的，对放款人来说算不上重要的担保；因为如果拖欠不还时他究竟能够指望得到什么东西，对他来说，是很渺茫的。如果贵族的权利是用商人和律师都能理解的措词规定得明明白白的，那么土地将会是一种较好的担保。因此在这个问题上，对领主就产生了一种刺激，促使他设法把他的权利明确规定下来，这不但当他要把土地抵押出去的时候是如此，而且在他一开始考虑到将来某一个时刻他也许需要这么做的时候也是如此。

规定领主的权利而不规定农民的权利是不可能的。但是非常容易明白的是，领主在律师的帮助下所做的调解，只照顾潜在的放款人和潜在的买主的需要而不照顾农民的需要（因为这是调解的目的所在），这样的调解必然是一种完全忽视农民利益的调解。因而必然有一种向那边去的趋势——把领主的权利变成与商人理解的财产概念多多少少一致的某种东西。但是如果土地在那个意义上被认为是领主的财产，那么农民的权利又在哪里呢？

如我们已经了解的那样，即使在以前，农民在交易中也是处于不利地位的；现在，跟他息息相关的一些问题都不和他商量而决定下来，农民吃的亏就更甚了。他以前的权利几乎必然要丧失一部分，但至关重要的是，在不同的条件下，他可能以大不相同的方式丧失它们。

无论什么人成为土地所有者都得有人去种地；不能耕作的土地，即使按最严格的市场意义[①]也是毫无价值的。构成土地价值的一个要素乃是有希望以某种方式取得耕作所需的劳动力。

因此，它是发生在耕作土地的劳动力相对充裕的条件下还是发生在劳动力不足的条件下，这个问题使我们考察的进程呈现出

① 土地用于享乐（如用来狩猎）情况比较复杂，在简要分析中完全可以置诸不论。

许多不同之处。[①] 在土地耕作已经完全商业化时，劳动力的短缺或丰裕仅反映在地租的水平(和工资的水平)上，但那种情况在何时发生，这个问题是我们直到现在还没有达到的一个问题。我们现在面临的问题是劳动力相对不足对商业化进程的效应。

甚至在劳动力(大体上)充裕时仍有一个问题摆在潜在的土地购买者(或根据地产抵押放款的人)的面前，他如何从他得到的土地或可能得到的土地获取收入呢？显然对他来说最简单易行的莫过于把农民在他将取得的地产上应当付给他的款项一律换成货币地租。但是(作为一个局外人进来的)他如何迫使农民交付货币地租呢？他得寻找一种制裁办法；他能找到并能懂得的唯一的制裁办法就是剥夺。在他看来，交付地租具有契约的性质；如果农民不按照新的法权所理解的那样执行契约中规定的他的那一份义务的话，他就必须承担责任。

这就是重商主义的观点；但它是从在土地使用这个问题上与它先前的环境十分不同的环境中产生出来的，以致不斗争便几乎不能前进一步。我坚决认为领主和农民制度最初是出于农民对安全的需要；但现在随着制度的演变，农民的安全开始受到了威胁。但农业对安全的需要不仅是社会方面的而且也是技术方面的。如果农民随时都可能遭到剥夺，或是感到自己随时都可能遭到剥夺，他就不能着手进行耗费时间的生产过程，因而不能生产。这种压力即使我们当今的人也一定能理解。甚至完全商业化的农业也必然相应地作出某种安排以保障最低限度的安全。

地主(我们现在可以这样称它)对制裁的需要和农民对安全的需要两者都可以得到满足，但只有通过某种折衷办法才能得到满

① 调整农业技术以适应土地和劳动力相对不足的变化，这是我们将要研究的一个问题。我认为，在现阶段，农业技术仍处于领先地位。相对于一定的技术而言，劳动力不足的状况是很容易看出的。在这里，劳动力不足很可能是例外的情况，但它确实出现了。

足。典型的折衷办法是租借土地，几年为期，实行佃耕。永佃制在佃户看来不失为一种有吸引力的办法，因为只有在佃户不交租时地主才有权让佃户退田；但地主对此不感兴趣，① 结果在劳动力充裕的条件下（我们仍然是在假定），农民大概不会有取得永佃权的谈判力量。地主如果不提供某种安全就不能收租，但他所需提供的安全仅以绝对必需的为限。

再者，这是可能发生的一种情况；但发展佃耕仅仅是可能采取的办法之一。尤其在劳动力充裕的条件下，发展在一个监工或管家的监督下进行的农耕制度（我们知道，这在旧制度下早已开始）很可能更有吸引力：甚至在旧制度下也是在领主自己的土地上直接耕作。即使在这里，这也是一种重要的办法；但在我现在要说的另一种条件即劳动力不足的条件下，这种办法更为重要。

在这里劳动力不足是相对于土地而言的不足。这样，过去很充裕的劳动力，可能由于土地供给的增加（开垦出来的新地），或劳动力供给的下降而变为不足。关于土地供给增加有大量事例可资证明。关于劳动力供给下降，这里有一个重要事例与我们的讨论很有关系——那就是十四世纪在欧洲许多地区曾发生过的人口下降（由黑死病和其它有关灾变引起的）。在一个完全商业化的农业中，无论哪一种变动都会导致地租下降和工资上升——最低限度会导致工资相对于地租上升。但在我们这里所考察的条件下，农业只是半商业化的或者尚处于商业化的前夜，影响很可能有所不同。

可能一方面，发现其地租收入减少（由于一些农民离开他去耕种新地了，或者像在十四世纪时那样农民的确死去了）的地主，由

① 农民死后会发生什么情况呢？尽管他本人可能是一个"好"佃户，但如果他有遗赠权，他也许会把他的租入土地传给某个不太"好"的人。终身租佃制在顺利的环境下是一种很不坏的安排；但如果没有完全的所有权，那就很难找到更合适的办法了。

于经济困难，更急于出售土地。但他们怎样去寻找买主呢？如果土地仅仅按照比以前低的价格转手出去，但多半出售给同样的那种人，那我们迄今讨论的那种过程一定仍会继续下去。不过可以想像得到，在这样的情况下最好的买主是农民本人。土地加上劳动力在一定的地段上能够生产出来的产品的价值是没有理由降低的；所以虽然农民自己没有钱买下他地主的土地，但他能够（或当他取得他地主的土地后就能够）为贷款提供担保或提供某种担保。如果采取的是这条路线，则领主和农民制度一定会让位给自由农民制度——自由农就是负着沉重的债务的农民，但不再像以往那样被束缚在一个领主那里。

也可能通过发展直接耕作找到一种解决办法。并不是因为直接耕作的发展可能是对劳动力短缺的一种反应，而是因为直接耕作制度可能比过去的领主和农民制度更能经受得住劳动力的不足。现在已经不可能从过去那种直接劳役中得到庄园耕作所需的足够的劳动力了，非得用工资劳动力不可。而且随着劳动力市场开始带有竞争性，必须支付的工资也将增高。不过如果管理得法，高工资的劳动力可以超过以往有效率的劳动力。高工资促进了效率，而直接管理的庄园比受习俗支配的昔日农民的地块更容易采用种种有助于效率的改进。

从不同的观点看来，可以视为“进步”的情况有这两个方面，虽然它们基本上是不同的，但可以把它们合而为一，并以各种不同的方式与佃耕制度结合起来。对增进效率至为重要的是管理单位要能够胜任，而对所雇的劳动力应合理地付酬。这固然可以采取刚才所说的方式在领主庄园里实现，但也可以采取其它形式实现。例如可以通过把农民租入土地集中起来的途径来实现（也就是有能力的农民从没有能力的农民手里买地），或是通过地主的把租佃农场集中起来的政策来实现，这时效率高的农场就能支付较高的

地租。土地市场(购买和租用)越是自由，这些做法便越容易起作用。

不过没有理由认为劳动力的短缺必然引向这些（至少就长期而言是有益的)方面。不是让工资上升，然后再运用我们讨论的某种办法使自己适应于较高的工资。从地主们自己的观点看来，阻止工资上升岂不是更聪明些吗？强迫别人接受工资限额，虽然在历史上曾尝试过，[1]但必然是无效的；工资上升的根源在于劳动力的竞争；因此必须制止的是劳动力的竞争。必须把劳动者即农业劳动者束缚在或再度束缚在土地上，必须使他成为比以前更确切的意义上的农奴。

甚至早在十四世纪，西欧大部分地区的农业的商业化就已经远远超过了打开农奴制道路所需要的程度。或者也许，甚至在人口下降以后，土地已十分稠密地住上了人，需要使一部分人迁徙到使劳动者比较容易被“弄丢”的一个地方去。诚然，曾多次尝试过禁止迁徙，但都没有多大成效。[2] 不过在东欧，这完全是另一回事了。

这不仅是俄国农奴制的经历，俄国的农奴制不过是一个相当普遍的进程的一部分。除俄国而外，在中欧、波兰——以及东德都出现了普遍的朝同一方向的迁移。诚然，东德的情形有大量文件可以证明，因此，事情的前因后果是昭然若揭的。[3] 东德(易北河以东的德国)在十二和十三世纪时曾经是一个移民地区，投入该地的劳动力来自莱因河流域以至低地国家。德国贵族或是他们那些充当企业家和土地开发者的代理人，不惜提供优惠条件以吸引农民。

---

① “收入政策”在劳动法令时代（该法令由英国国会——当然是一个地主国会——在1350至1380年间通过)并不比它在当代更有成效。

② 在某些劳动力法令中有这一类禁令(参见克拉彭：《简明英国经济史》，剑桥版，1949年，第111页)。

③ 我根据的是卡斯坦在《普鲁士的起源》（牛津版，1954年)一书中的出色描述。

农民最初变成交付地租的佃农（地租只是开发[1]费用的一笔合理报酬），而以输出其一部分产品得来的货币支付地租。在扩张继续时，这些有利条件始终保持着，而在后来出现的收缩中，有利条件便不复存在了。由于欧洲人口下降（下降幅度不小），新地变成了边缘地区以外的土地；在自由市场上——如果可以想像得到，人口是大规模地下降的，那就必然——会有人口从殖民地区倒流回来以填补"本地"出现的缺口。无论如何，地主处境都很困难；如果人口出现回流或任何回流的趋势，他们的处境就会更坏。因此必须制止农民的流动。在欧洲的东部，而大体上不在西部，地主的势力强大得足以实现这一目标，或者说能够实现这一目标。[2]

人口下降固然是使各种生活方式分化的诱因，但它本身却是一个暂时的现象，有两代人或再长一点时间便可以弥补；但作为其反应而发展起来的生活习惯和社会制度就不那么容易消除了。普鲁士、波兰和俄国几世纪以来一直处在地主贵族的控制之下，贵族们竭力使贫苦农民依附于自己，尽量榨取他们，把这个压迫制度视若其生命线而加以捍卫，不愿进行任何改革，唯恐他们建立起来的这座矮房子在他们头上崩塌下来。甚至在西欧，有时也会出现类似的情况；不过对于某些更有弹性的做法通常总是不加阻挡的。这些较为自由的制度诚然也有其自身的问题，但它们并不十分排斥解决这些问题的新方法的发现。[3]

现在回过头来考察一个问题，这个问题令人信服地是由刚才

① 往往都有这样的规定：过了宽限期才需交付地租——这是类似某些现代政府给予"首创的行业"的一种让步。

② 在东欧的大平原上，农民特别软弱。有些关于俄国地主所组织的对逃亡农民的追捕的报道听来非常可怕。

③ 在历史上长时期将这些农业制度分隔开来的边界与现在将欧洲一分为二的铁幕之间有着如此惊人的相似之处，这仅仅是一种巧合。这只能是一种巧合，然而每一方都以各自的方式塑造着人们的灵魂，这一时期的经历所产生的影响，甚至当这种分裂以十分不同的形式表现时也是可以分辨出来的。

关于东欧的一段话产生出来的，但在我们深入到这个问题之前，它可能使读者感到困惑莫解(也许感到苦恼)。我开始时曾赋予地主一种职能——即保护者的职能——但是如果不废弃那种职能（至少在相当程度上废弃)，我们所考察的进程便肯定不能前进一步。我们所考察的市场渗透力本身是一种合法的渗透力；法令与制度相配；如果国家相当强大，足以实施那些对已经提到的改革发生了作用的合同，为什么它就没有力量确保地主“权利”迄今所依靠的地方安全呢？诚然可以回答说两者有所不同：有产者能重视司法决定这对他本人来说就已经够了，但这决不是说，存在着一种可以管辖他人的行政管理机构。有一个阶段（也许是一个相当长的阶段)前者起作用，或起很大作用，而后者仍然够不到。不过当国家变得有能力或通常有能力强制执行地方秩序，至少也像一个地方官员那样来实施时，一定会达到后一个目标。[①] 到了那个时候，试问地主的“权利”还能剩下什么呢？

那时，地主可能会被取代，由国家来接管。但可能被取代并非必然意味着它将发生。如果没有具有革命的性质的某种事物，它就不能发生。一个国家可能很强大，但它可能并不关心革命。因此，即使地主已经丧失了他们的作用，他们仍可继续存在。他们可以继续收税来养活他们这个作装饰品用的贵族阶级，虽然现在如果没有他们也行。这种状况也许会持续下去，而在有些场合已经持续了数代之久；不过，如果国家有力量取代，最后大概还得有决心。

像我一向认为的那样，甚至在一系列变革中也有连续性；存在于这种场合的连续性是非常坚强的。无论以什么新形式出现，本质都是一样——那就是国家取代了地主；因此国家面临的可供选择的办法与以往地主所面临的多半是一样的，它可能仅仅进行一

① 依据本书第九章关于国家经济发展的论述。

场诸如在法国革命中以及（1945 年以后）在许多其他国家进行过的那种“土地改革”，为农民确立比较完善的土地所有权，而为自己仅仅保留了最低限度的保护人的义务。即使这样，也要农民为它的服务付款；农民向国家交纳的税金代替了从前向地主交纳的地租。另一方面，它可以着手开发一种国家耕作制度——这种制度只是老式私人地主在其“领地”上通常实行的那种直接耕作制（像我们已经了解的那样）的一种大规模的发展。

因此，甚至在一系列变革当中，在可说成是独立耕作制与依附耕作制的两种耕作制之间是存在着一道界线的。它不是一个所有制的问题，那么应该如何解释它呢？

在每种农业中，都有一类必须以某种方式作出的决定，这类决定只能由直接接触正在发生的事情的人来作出。这就是时间决定，如何时犁地、何时播种、何时收获、何时采取防治虫害的措施，等等，以及畜牧业方面一些相应的决定。自然进程（包括天气）一般并不完全可靠，不足以完全据以做出这些决定；虽然习俗可以给予指导，但最后总得有人负责。如果我们把此人称作农场主，把他在这个意义上控制的生产过程而不把这些生产过程所处的土地称作他的农场，也不会引起误解。这样规定的一个农场，按产品类型和地理条件，可大可小；农场主可以有另一些在他指导下干活的人，也可以没有。他独立与否的问题与这些事情无关；这是一个他有没有在那些不能由他的责任心来作出或不能完全由他的责任心来作出的时间决定的狭小范围以外作出决定的自由的问题。应由独立的农场主而不是由不独立的农场主作出的决定当中，最重要的是一些关于生产什么的决定；一个独立的农场主可以自由地——而不独立的农场主就不能自由地——把一种作物换成另一种作物，变更他的轮作制，或是变更他的耕地与牧场的比例。在现代条件下，我们还应当加上关于机械化、肥料和农药等等的决定。

如果是不独立的农场主，那末所有这后面几种决定至少在原则上应由“地位更高的人”来作。

佃农像自耕农(或任何一种说法的农民所有者)一样，按照这种分类法，将被看作是独立的农场主；而一个大农场，甚至一个很大的大农场的经理将是一个不独立的农场主。我认为区别在原则上是清楚的，不过在一些特殊场合，限制条件无疑也是必要的。佃农在决策方面享有的自由可能受其契约中的某些条款的限制；甚至农民所有者的自由也受到土地法规的限制，可能受到很大的限制。大农场的经理可能享有赋予他的相当大的自由。不过我们虽然承认这些限制条件但仍坚持认为一般都有差别。

独立的农场主如要得到任何外部收益(地租、税金或债务费)就必须为市场生产；他卖给市场的必须超过他从市场买进的，所超过的部分就是他的外部收益。不独立的农场主就没有这种对市场的依赖性；因为他应生产什么的决定是人家给他做的，所以有权自由处置产品的必然是作出那个决定的人。依附性农耕的一个缺陷就是把处置产品的责任同不能与农场主分离的作出“时间”决定的责任分隔开来。在有些场合，这种缺陷比在别的场合更大(不过管理方法的改进可以使它减小)，同时它也很可能被起抵消作用的有利条件所超过。但其本身就是一种缺陷，因为农场的日常管理，包括不断调整以适应不可控制或不易控制的自然进程在内，是一种不易由局外人来监督检查的活动。独立耕作的这种把作出日常决策的责任和作出长期决策的责任以及处置产品的责任结合起来的做法是一个优点。这个优点的力量往往比许多必然会反对它的不利条件更强大。①

① 一般认为企业家的特点是冯·屠能提出的；虽然它本意用于工业，不过他所想的确系根据他本人的农业经验。

当经商不利造成亏损时，当财产和名声同样受到威胁时，他殚精竭虑于如何祛灾避难，竟致辗转卧榻难以成眠。

因为如果农场的定义是像我刚才那样规定的，那它的规模必然有一个限度。虽然在某几类农业这种限度比其它几类农业更小，但总有一个限度。在独立耕作之下，农场规模的限度就是企业规模的限度；在依附耕作之下，单个农场只是企业的一部分（它是企业的一员）。因此，企业规模的狭小是独立耕作的一个特点：并不是一个普遍的特点，因为确实存在着这样的情况，即有时独立农场能发展到相当的规模，使其狭小不成为一个了不起的问题；但确实是一个很常见的特点。

企业规模小通常意味着资本的缺乏。独立的农场主需要资金有两个主要的原因。其一是为了能够投资于农场机械并进行其他昂贵的改进工作，这个原因现今是十分重要的。其二是他应当有储备，这个原因一直是很重要的。农业过程本来就是冒风险的，在一块既定的土地上运用一定的劳动力得到的产量可能时而较多时而较少。为自己消费而生产的农场主难免会受到自然灾害的不利影响；为市场而生产的农场主不仅会受到这种灾害的不利影响，还要受到与他竞争的人们的产量增长所带来的不利影响。许多农产品的需求没有弹性，这意味着如果出现异常好收成影响到所有或大多数为某一市场而生产的农场主，则市场竞争的影响将超过自然灾害的影响。因此在一个不加管制的市场上，农场主产量的价值不可避免地会有很大变动。在其产品价值低（或因产量低或因价格低）的年份，他将陷入入不敷出的困境；即使从长期观点看他的农场是一个完全有活力的企业，情形仍将如此。

为了应急需要资金：人所共知这种需要在独立的小农场主是

另一种人是享受薪金的经理。他干完一天的工作晚上回到家里则安然入梦，不会为他的义务再费心劳神了。

但是，企业家的不眠之夜不是毫无结果的。〔《孤立国》第二部，第七章。法瑟·德姆普希译的常用文本令人惊异地冠以《边疆工资》的书名（洛约拉大学，芝加哥 1960 年），其实没有领会原作的精神，因此我对它略有改动〕。

很急切的。如果他的土地是他自己的并且不曾以它作抵借过款，那么他可以用土地作抵押进行借款。我们知道，这虽然可以偶尔一用，但决不是可靠的出路。因为对放款人来说，如果借款人不能偿还借款，那末接管土地是没有什么用处的。因此，土地是一种靠不住的抵押品，结果唯一不受禁止的借款成了无担保的借款。毋庸赘述，独立耕作与向高利贷者负债是常常联系在一起的。

因此，独立耕作（或更精确地说，小规模的独立耕作）本身并不是解决土地问题的可靠办法。独立耕作要靠提供农业信贷来支持——农业信贷的来源，不仅与可以从个别地贷款给农场主取得的短期利润有关，而且与作为其顾客的整个农场主集团的长期盈利能力有关。由这种来源取得的贷款不可能是近在身边的；无论其正式的名词是什么，其本质必然具有合伙的性质。甚至独立的农场主也必须牺牲某种金融上的独立性。

他所需要的资助可以从各个方面得到：当今主要通过农业信贷机构和土地银行，再就是通过合作社。但也不排除在适当条件下可以通过私人地主而取得。如果地主拥有充足的资金并指望得到自己的长期利益，那么"帮助自己的佃户度过难关"在他也未尝不是合算的。

不过地主和佃户制度在提供另一种农业资金方面更为自在和合适。因为土地一直掌握在地主手里，而且租期届满时土地就归地主自由处置，从而使他进行长期土地改良更有保证。他必须像以往那样把钱进行投资（或者说他自己必须能够使它有所增加）；同时，通过长期投资从技术上增进生产力的机会当然必须开放。如果上述条件都能得到满足（像在英国典型的地主和佃户制度中这些条件一般都能得到满足），地主便得到一种新的职能，与其佃户结成一种新的伙伴关系。他的地租不再像李嘉图所称作的是对"原始的和不可摧毁的地力"的一种报酬——这种报酬即使按商业原则

也很难证明其合理；它至少大部分成为商业投资的一种固定的收益。

但这也只是满足长期资本需要的一种方法。最初为了其它目的而设的信贷机构可以起到兼顾这几方面的作用；与此同时，以前曾接管过地主的作为保护者的职能的国家也可以接管这一新的职能，国家只要用发展的名义就可以通过它对银行系统的现代控制，毫无困难地成为农业资金的源泉。

既要使国家成为伙伴，或资金供给者；也要使国家成为保护者，不仅是昔日那种意义上的保护者，而且是为了他的利益行使垄断权力使他免受市场波动影响的保护者。如果这些事务都为"独立的农场主"办妥了，那末长期以来困扰他的种种问题似乎便可以解决。然而这样一来他的独立还剩下多少呢？独立的农场主赢得这一有利地位完全是靠他在政治上的势力，而这只能证明是一笔递耗资产。

众所周知，在本世纪内使无数国家的农业大为改观的那些技术改良正在减少从事于农业的人口的比例。在各种经济工作中曾经处于首位的农业，像其他工作一样，正在变成一个"行业"①。此种

① 农业人口的迅速减少也许并不为人们所普遍了解。下列数字（从经济合作与发展组织当前的劳动力统计中取得）说明了它的真相：

在就业人口中农业人口所占的百分比

	1956年	1966年
英国	6.1	4.6
美国	9.9	5.5
德国	16.9	10.8
法国	25.9	17.6
意大利	32.7	23.8
日本	38.5	24.2

还有许多其他国家也有类似的缩减。

当农业人口缩减时，要求保护农业的压力自然很大；但是，如果缩减完成，甚至在非粮食进口国中农业人口的百分比都保持（似有可能）在10%以下，农场主作为"压力集团"的力量还会十分强大么？人们对此不能不有怀疑。

改良所造成的进一步的后果是单个农场主能方便地管理的单位的规模急剧扩大(至少按产量衡量)。结果与过去相比,农场主中出身于"小人物"的越少,在获得资金上所需要的特殊帮助往往也越少。而另一个后果(一般推测)是依附耕作的相对优势增大,大地产变得比较容易管理。迄今为止,上述这些变化的总趋势是农业与其它部门的不同之处,同它历史上的情况相比已经越来越少了。国家将以某种形式继续在农业组织中发挥作用,这一点是无可怀疑的;但是国家的农业政策很可能逐渐接近于它为其它部门所制定的政策。因此,看来谁也不能使人对其他人享有特权了。

第八章　劳动力市场

将劳动力市场的形成看成是一种"渗透"，一种与市场制度打入农业相类似的渗透，乍看起来似乎有点牵强。我还是说明一下我的意思为好。

我在本章中所用的劳动这个词的意义，并不只是"工作"。其活动我们正在调查的每一种人都有他的工作。农民有他的工作，行政官员有他的工作，商人有他的工作；甚至地主，只要他保持一种积极的作用，也有他的工作。劳动者（即我们心目中指的狭义的工人）的特点是他是为别人工作。他——我们用不着害怕提到这一点——是一名雇员。

商业经济从未能省得了雇员。但老板与雇员的关系（包括我们心目中指的现代企业与其雇员的关系）并不是而且从来不是一种正常的商业关系。像我们现在乐于承认的那样，它是一种比商商经济古老得多的关系。它是指令制度的一部分，依附指令制度而存在；它在商业制度中从来不曾舒适自在过。指令制度天生就是分等级的，它根据首领与追随者、君主与陪臣、老板与雇员的关系运行（和思考）；这种关系一部分植基于力量，但一部分也植基于其自身的各种道德观念，一方面是忠诚，另一方面是责任心。而商业制度则不是等级森严的；买主和卖主都在"一个水平上"；为什么一个是老板一个是雇员呢？老板与雇员的关系并不合适。

在前商业经济中（像我们讨论的领主和农民制度所阐明的那样），雇员（或无论把他称作什么）有明确的地位。地位虽不高，也不能免于受压迫，但至少在平静的年代可以使他过一种符合于他

的各种社会需要特别是与抚养子女的漫长过程有关的那些需要的一种持续不断的生活。在这种地位上他承担着沉重的义务，但另一方面却能得到伙伴们甚至（如我们已知的那样）领主的保护。然而一旦劳动力商业化，劳动力变成了交易品，地位就大不相同了。

“人的魂灵在那里买进卖出，
给婴儿哺乳以换取黄金，
小伙子被领向屠宰场，
姑娘们卖身为的是面包一两。”①

这些情感不应受到压抑，它们终归要流露出来。

劳动力成为交易品有两种情况。劳动力要么被完全卖出，这就是奴隶；要么只能租用他的劳务，这就是工资支付。前者可以看成是指令经济的老板与雇员的关系对于商业条件的直接适应；显而易见，那种古老的关系在转化中很可能失去它所具有的优点。因为按照商业原则没有理由不许把奴隶再卖出去；如果奴隶很容易被再卖出去，关系的稳定性（以及稳定性所引起的双方的责任感）便可能丧失。当然可以这样说，后者是更彻底的商业性做法；但完全商业化的劳动力市场乃是适合临时劳动力的市场，在那里，雇员几乎随时都可以被扔掉，老板也几乎随时都可以被抛弃。如果劳动力市场是依照商品市场的形象建立的，两者就会很想象②。一个工资劳动力市场未必有这种特点，或不完全有这种特点；但这是商业化本身的一般趋向。

我在这一章中将着手考察两种劳动力市场。每一种都有重大

① 布莱克诗，见罗塞蒂手稿。

② 订立劳动力供给的长期合同正像有时订立商品供给的长期合同那样，在理论上是可能的。但除按学徒合同形式（如从这一观点来看，学徒合同通常被看作是半奴隶合同）外，在一个自由的劳动力市场上，提供劳动力的长期合同是不易出现的。

关于学徒，参见本书第 127 页。

历史意义，而且如果我们把这两种市场一并加以考虑，就会发现它们是互相说明的。

在商业经济初期，如古代希腊，所采用的主要是奴役的方法；后来多半用其它方法。为什么商业劳动从奴隶开始，这不难理解。

当商业经济在指令——习俗经济的边缘增长时，商人获得佣工最容易的办法是从某些邻近的贵族或酋长那里购买奴隶。这些贵族或酋长有战俘可以出让，商人则用货币支付诱使他们出让奴隶。必须把奴隶从他们的本土带到一个新的地方；临时雇用意味着要负担把他们送回去的费用；因此不如干脆把他们买下来省事。

甚至在奴隶制度内部也必需有等级之分。捕捉奴隶始终是一种野蛮的事情；从事情的性质看不能不是这样。但在奴隶待遇方面，一旦奴隶转移到使用他的所有者的手中，便有了许多种类。

奴隶的一项主要用途是在家内帮佣，这种情况几乎到处如此（除我们将要谈到的某些最近的事例以外）。这种方式一般以待奴隶比较温和而闻名。他们在法律上是奴隶这一点对于一个家庭的佣仆来说不大重要，因为主人得跟他一起生活（如果奴隶们不必各个人分别住的话，那就是作为一个集体住在一起），主人如果体谅他们，能赢得他们的效忠乃至爱戴，那他将会有一个比较平静的生活。这种情况是可能的；在很长一段时间里在奴隶被用来充当家仆的许多国家中，多半可能建立起这种性质的颇为和睦的关系。不过所谓和睦也仅仅意味着，奴隶受到的待遇不比他或她所预想的更坏罢了。当通常的道德标准很低时，那也许没有多大意义。①

① 家内奴隶的性的纠纷是我们不可忽略而应予正视的一个方面。一个人对另一个人的权力——这是奴隶制度所固有的——往往表现在性的强制上，这不是偶然的。词语随着社会的状况而改变其含义，但在大部分历史时期中，妾是一个用于奴隶的词。

在早期的商业经济中商人买奴隶是为了得到奴仆；而一旦奴隶供给得到了保证，商人会乐意把奴隶出售给愿意按一个能使他获利的价格购买他们的任何人。除商人而外，地主也愿意购买奴隶。可以依靠他的农民及其子女服役的大地主，对输入品的需求可能不大；但如果奴隶很便宜，那么对奴隶也会有一种需求，使价格大大降低。安德鲁斯教授告诉我们，[①]在古代雅典，"耕种小块土地的家庭一般都有奴隶"。小人物所有的一两个奴隶，不管被使用在家务上还是使用在农业生产上，可能多半像上面那样被看作是家里人。所以这也可能是一种温和的奴隶制形式。

比较严格并在古代世界具有十分特殊意义的商业是在店铺和作坊里使用奴隶；商人或独立的工匠（请注意我们是把后者也看作商人的）[②]是与奴隶一道干活的，奴隶既是他的帮手又是他的财产。这又是一种私人关系，而且由于私人交往，这种关系往往还比较过得去。但作坊（特别在奴隶制下）一般是血汗工场；因为商人自己也是拚命干活的，所以对他的帮手也一定会强迫他们拚命干的。如果他的确这样做的话（由于他们并没有得到他的鼓励），他便是一个暴君。

这些形式的"小规模"奴隶劳动中的每一种都有其阴暗面，但每种形式中都有一种并不十分阴暗的可能性。因为当奴隶与其主人保持私人接触时，他依然具有他的个性。由于他保持着自己的个性，因而不排除他可能获得实际提升的机会；他可能被委以某种任务。甚至家内奴也可以指派别的奴隶；在田庄劳动的奴隶在其主人死亡或患病期间可以成为实际上负责农庄工作的人；店铺或作坊的帮手也可能被委托担任各种任务。的确（在希腊和罗马），一个商人在其工作生涯终结而告退时把他的生意交给他的奴隶去

① 安德鲁斯：《希腊》，第 135 页（英文版）。

② 参见本书第 27--28 页。

继续经营，看来绝不是罕见的。①

拥有这些比较好的事物的"小规模"奴隶制必然是商业奴隶制开始时采取的形式，但它既然已发展到这一步，它定会继续向前发展。在商业奴隶制历史上最黑暗的一些情节（像前面那样暂且不谈经常引用的可怕的奴隶猎捕）乃是大规模使用奴隶的一个问题。奴隶被大群大群地用于种植园（如罗马的大庄园、美洲和西印度群岛的棉花和甘蔗种植园）、用于矿井、以及用作大帆船上的划桨手。马尔菲公爵夫人用一个意义双关的对比说：

"我很了解可悲的苦难，

正如皮肤晒得黑黑的划大帆船的奴隶了解他的桨。"

成群结队的奴隶几乎不是人，而是"无差别的劳动力"。

然而这里也有区别。这些差别在历史上是可以辨认出来的，其背后有着经济上的必然联系。

对于一个用奴隶劳力经营一个相当大规模企业的奴隶主来说，奴隶是一个生产工具，也像其它生产工具那样成为他深谋熟虑的对象之一，也就是说，像一个现代制造商心目中的一架机器那样。使用一架机器能否带来盈利依它的购买价格与预期从它那里取得的净产品的价值之间的关系而定；净产品为总产品减去维修费用。但维修费用并不是一个固定的数额。究竟是将资金用来保持现有资产的未来生产能力呢，还是将资金用来购置新资产，或者把资金储存起来以备抢在其他方针路线之前购置新资产，这两者之间始终有一种选择，新机器的价格越低，经常更新就越有可

① 这类情况发生时引起的法律纠纷是饶有兴味的。为主人做生意的奴隶必需能够与人签订合同，甚至必需能以某种方式拥有财产。在理论上奴隶"拥有"的财产像奴隶自身一样仍属于他的主人；但仍需给予他某些处置财产的权力以便他能把这部分财产的所有权转让给它的买主。

罗马法学家足智多谋，对此应付裕如。他们设计了一种特许的析产（"Peculium"）以使奴隶能够做生意。（克鲁克：《罗马的法律和生活》，伦敦版 1967 年，第 188—191 页。）也许可以这样说，一旦达到这个地步，奴隶就仅仅是半奴隶。

能。

这种原则适用于按严格的商业路线经营的奴隶企业。如果奴隶便宜而容易取得，那么把资金用于奴隶的最低限度的生活维持费将是合算的；但如果奴隶较难得到或比较昂贵，以致丧失一个奴隶或者丧失他的工作能力都会成为严重问题，那么为减少发生这种事件的危险而承担费用将是有利的。虽然，在后一种场合，奴隶的待遇大概要好一些；尽可能增大奴隶的生活费用对奴隶是有好处的；因为这些费用最近似于他的工资。①

在历史事例中完全可以辨认出来群伙奴隶制度与明显温和的奴隶制度之间的区别。前者出现在奴隶便宜的时候，这时确实要让奴隶干到死而后在市场上更换他们才为合算；后者出现在通过市场更换他们比较困难的时候，这时损失一个奴隶对所有者是一个严重问题，而对奴隶的"福利"稍加注意是合算的。很重要的一点是在这种条件下，通过自然再生产来维持奴隶的供给是有利的。奴隶生儿育女，不是在前一种场合而是在后一种场合对奴隶主有利。

人们因此可以懂得经济学家们经常提出的论点的力量，即对现有奴隶的福利来说，废除奴隶贸易比废除奴隶制度本身更为重要。这不仅是因为奴隶贸易（奴隶捕获必然包括在内）太可怕了。

> "象一只鲨鱼或角鲨在大西洋的一个小岛下，窥伺着黑人的船只；

① 与此相符，把战俘卖为奴隶时有时作出的答应他们在几年之后让他们自由的让步，究竟对奴隶有没有好处，是大可怀疑的。因为如果奴隶的所有者（或雇主）不能指望在奴隶期满以后继续拥有他们，他对花钱养活奴隶的兴趣便会减弱。与此有关，在英国内战中最残忍的一起事件之后，于1648年在科尔切斯特俘获的保皇党的俘虏在巴巴多斯被卖为"为期五年"的奴隶，其中只有少数人幸存下来得到了自由。（加德纳：《伟大的内战》，伦敦版，1891年，第三卷，第464页；《共和与摄政》，伦敦版，1894年，第一卷，第351页。）

船上的货物

是他们谈论的话题”。

这是雪莱对一百份控诉状所作的令人难忘的概述①。奴隶在“中途”损失被认为是贩奴贸易中的一次失职；但贩奴贸易越有效，新奴隶的供给价格就越低，以前的奴隶的境况可能就越恶劣。只有当贩奴贸易中断时，奴隶的价值才可能高于为它规定的最低额。只有到那时（一般都这样认为），奴隶的境况才会有实质性的改善。

确有某些迹象表明，在贩奴贸易废除以后而在奴隶获得解放以前②，奴隶的境况变得乍一看来倒有些像领主和农民制度下的农民的境况。奴隶解放前夕牙买加的“庄园奴隶”的“家庭经济”被描述如下：③

“他们占用了不付租金的村舍，付出了拿不到货币工资的长期劳动，但他们的主人至少为他们提供了维持最低限度生活所需的衣食器具。他们在不付租金的土地上栽种粮食，有时还饲养一些猪、家禽和其它牲畜。产品被用作食物，供他们自己食用，有剩余

① 有人试图以此跟一个英国旅行家在与雪莱这首诗几乎相同的时间写的关于西部苏丹盛行的阿拉伯贩奴贸易中猎捕奴隶的描述作一番比较（这种贸易要把奴隶运过撒哈拉卖到伊斯兰教控制的地中海沿岸）：

“他们在离预定要去袭击的村庄有两、三个小时骑程的地方宿夜。午夜以后，留下帐篷，骆驼和一名小守卫，他们就上路了，以便在天亮时赶到目的地，然后把目标团团围住，切断它与外界的联系。在一般情况下他们总能成功地把所有的居民都捉住。……他们在适当的距离树立一个旗标，旗标四周站着许多准备接收和捆缚俘虏的人”（莱昂上尉，1821年；引自博维尔：《尼日尔探险》，牛津版，1968年，第67页。作者补充道：“在这些袭击中有一个很可怕的方面莱昂不了解，那就是把所有不能卖的年迈的和中年的男女俘虏一律杀掉。”）

② 贩奴贸易直到1805年英国立法能够把它废除才归于消灭；随后英国殖民地的奴隶在1833年获得了解放。在美国直到1865年对美国宪法作了第十三次修改才把奴隶制度废除掉。

③ 道格拉斯·霍尔：《自由的牙买加，1838—65年（一部经济史）》，耶鲁版，1959年，第157页。（1838年是过渡性的解放立法条款期满的年份）

则出售以换回货币或在当地市场上以物易物①。从这种买卖得来的钱被用来购买辅助食物、衣服和用具，捐献给大众所拥护的各种不信国教的慈善机构，或者干脆积攒起来以备赎买自由。”但我的作者继续写道——而这正是明显的不同之处：

“由于奴隶通常很容易被从一个庄园卖到或转移到另一个庄园，所以他们不想把自己的钱用于购买那些一旦发生这种情况时不易随身携带的货物上”。

在一个典型的领主和农民制度下，农民是很容易被“卖”掉的；但这种情况仅发生在他所依附的土地连同他本人一道被出卖的时候。因此被卖掉的与其说是农民自身不如说是领主对他的权利。商业奴隶制的特点甚至在其全盛时期，也是在于可以把奴隶单独地转卖出去这一点。这两种制度之间确有很大的差别：在一种制度下奴隶可以单独出卖而不管其家属或奴隶可能建立的任何其它社会联系，而在另一种制度下，能作为一个单位被卖出去的只有村庄这整个社会复合体连同它所属的土地。前者是一种比后者大得多的社会祸害。这不仅因为农民可以得到一种保护免受习俗的影响，而如果是奴隶，那就大部分不能得到。而且还因为奴隶既然是可以被单独转卖的，虽然他可以生儿育女，也是不容易与其子女建立稳定的父子关系的。几乎任何形式的奴隶制度都是同家庭格格不入②。

我现在来考察“自由的”劳动力市场，即第二种劳动力市场。我们最好通过探讨一种劳动力市场如何让位于另一种劳动力市场来研究这个问题。

为此我们必须追溯到黑奴制度废除以前。那段历史在法律、

① 牙买加的地方市场可追溯到每逢星期日由奴隶经营的那种市场。“林什蒂德市场”是一首驰名远近的民歌小调。

② 它所遗留的社会后果是不易根除的。据牙买加1950年的统计，至少在名义上百分之七十的人口被认为是“没有合法身份的人”。

道德和政治方面①就其主要之点而言都是可以说明的；但对为什么欧洲在许多世纪以前就已几乎完全过渡到自由劳动力制度这个前提问题必须有一个主要从经济上作出的回答②。古代奴隶制并不是像黑人奴隶制被人认为的在十九世纪遭遇的那样，由于道德感情的高涨而被根除的。虽然奴隶制度衰落的那几个世纪正好是欧洲日渐基督教化的那几个世纪，但没有迹象表明教会与奴隶制度的问题有极大的关系。教会所关心的是奴隶的灵魂而不是奴隶的地位。自由劳动取代奴隶劳动的主要原因是在发生变革的情况下自由劳动比较便宜。

对雇主来说，一种劳动之所以比另一种劳动便宜，是因为它更有效率；但我并不认为自由劳动之取代奴隶劳动仅仅是（或主要是）由于那种便宜。因为自由劳动比奴隶劳动较有效率并不是一个像乍一看那样的一个简单问题。按件计酬的自由劳动者当然往往比没有得到这种刺激的奴隶更有效率。但如果要完成的工作是很容易按产量来计酬的，那真没有理由不给奴隶以某种形式的奖励了。按时计酬的自由劳动是否必然比奴隶劳动更有效率这决不是很明显的。自由劳动者干活懈怠可以把他解雇，奴隶干活懒散，可以把他卖掉。如果问题发生在相当小规模地使用奴隶和同样小规模地使用自由劳动者（规模小到个人成绩都可以由雇主认出来，而且在我们考察的阶段它在大多数情况下都一定是实际问题）之间，那末有没有任何重大差别就决不是很明显的了。

---

① 埃里克·威廉（当今特立尼达的总理）在其名著《资本主义和奴隶制度》（北卡罗来纳州，1943年）中否认从这三方面说明它是正确的。但威廉的大部分论点遭到了罗杰·安斯迪的反驳（《经济史评论》1968年8月）。而有所保留的是毋容置疑的事实，即废奴主义者（代表大部分经济自由主义者）低估了自由劳动力市场的缺陷。

② 马克·布洛切在已经提到的论文中就欧洲奴隶制度的衰落所作的分析使我受益不浅。该文见于《剑桥欧洲经济史》，第一卷，第一版，第234—243页；第二版，第246—255页。

假定效率相等，那末问题便是用这种方法和用那种方法的每单位时间的劳动费用问题。对奴隶主来说每单位时间奴隶劳动的费用是由生活费加资金成本的利息(和折旧)所构成。生活费包括短期生活费(无论如何必须满足)和长期生活费（着眼于未来的生产能力)。长期生活费(如我们所知）在资金成本降低时在某种程度上可以免去,而在资金成本提高时可用以代替资金成本。因此，每一时期的成本必须大于这个时期的短期生活费；差额或由资金成本的利息和折旧(这是依靠市场维持奴隶供给时的主要因素)构成或由长期生活费（这在通过市场更新费用昂贵或不易得到时可能是主要因素)所构成。无论采用什么方式,奴隶稀缺时差额将大于奴隶充足时。降不到零就有差额；因为如果降到了零，奴隶供给便会枯竭。

就自由劳动力来说相应的计算是什么呢?在一个自由市场上，自由劳动力的雇主在雇佣合同期满后便不对其雇员负责；因而他必须支付的工资就是全部费用，而那是完全由工人愿意接受的东西决定的；而这又是一个各种可供选择的机会是否能弄到手的问题。如果劳动力短缺,工资(作为一种市场价格)可能上升得很高；如果劳动力充足,工资可能降得很低,降到仅仅相当于奴隶的生活费。因此,在每一种情况中,劳动力的费用是一个劳动力短缺或者充足的问题，而以供给价格表现出来。一种劳动力的供给价格高于或低于另一种劳动力的供给价格是没有必然性的。如果奴隶劳动力充足，它就会排挤自由劳动力；但如果自由劳动力比较充足则它会把奴隶排挤掉。它们是竞争的根源；当两者都被采用时，一种劳动力的可得性影响着另一种劳动力的价值（工资或资本价值)。

我相信,大部分发生的情况都可以这样来解释:假定我们补充这样一个论点(一个相当明显的论点,如果人们想到它的话，即一

般总有些不愿意把那些被认为在某一方面属于本民族的人弄成奴隶。[①] 这部分地是一个道德问题——并非必然是十分崇高的道德的问题；但道德问题有一个它由以产生并且（在我们这里所涉及的这个暴虐世界里）能使它更加可靠的实践根据。一种奴隶制度是不易实行的，除非奴隶是可以用某种容易识别的标记加以区别的。这标记也许是他的外貌(即肤色起作用的地方，但除了肤色还可以用别的办法来识别外貌)；也许是他的语言——我最初认为这主要是语言。

希腊人直到伯罗奔尼撒战争时对奴役希腊人都不感到内疚；但各种不同的方言使来自不同地区的希腊人很容易被识别。两三个世纪以后，罗马人对于奴役希腊人或任何其他落入他们控制之下的民族不感到内疚。奴隶被投入市场最多的确实似乎是在公元前二世纪，那时罗马正在征服地中海各国。人们肯定会猜测，在这一阶段，奴隶的价值最低，奴隶的境遇最坏，奴隶竞争在残存的自由市场上的破坏力达到了极点。所有迹象表明这正是社会处于极度艰难困苦之时。[②] 可是后来，在凯撒和奥古斯都和解之后的平静时期，虽然奴隶制度依然存在，但可以征集到这么多奴隶的来源已不易看到。因而我们可以认为不仅奴隶的境遇会有所改善，而且劳动力也终将由数量较多的自由劳动力和数量较少的奴隶所构成。

这只是一个假设，但它是有意义的。罗马立法甚至在帝国基督教化以前便开始给予奴隶以某种起码的保护；[③] 法律除执行"日常的善举"外已不能有所作为；我们推断的根据是奴隶生活水平事实上已有所改善。而且虽然基督教不禁止奴隶制度，但它确实

① 通常因为我们必须考虑到奴役是当作对犯罪或无力偿付债务的一种惩罚。这种办法在缺乏一种监禁制度的情况下是常用的；不过占有奴隶主要并不靠它。

② 最明显的标志是格拉古的鼓动和斯巴达克斯奴隶起义。

③ 《剑桥中古史》第二卷，第 62 页。

鼓励不应把基督教徒（正统的基督徒或英国国教基督徒）当作奴隶这种看法。因而属于上述意义的那种“自己人”的范围便扩大了。

奴隶制度并没有消失；查士丁尼法典(公元六世纪)中对奴隶仍有规定；西欧在此以后的几个世纪中仍有奴隶贸易和奴隶猎捕，只是主要是针对不信奉和不完全信奉基督教的人民罢了，同时，这样被不受禁止地猎捕的人也并不多。盎格鲁—撒克逊人① 和德国人在信奉基督教以前一直是猎捕的对象；斯拉夫人（他们把自己的姓赐给奴隶）在皈依基督教以前也是如此。除这些而外还能有什么人呢？在南方和东方，奴隶的主要可能来源已被信奉伊斯兰教的军事强国所封锁。②

因此在中世纪初期的经济扩张时期(即我们前面分析的“第二城邦阶段”）奴隶是紧缺而昂贵的。如能找到自由劳动力的来源，可能使奴隶的价格下跌。我认为实际情况就是如此。中世纪西欧的商业经济是与奴隶来源相隔绝的；十五世纪通往非洲的海上航线开辟后自由劳动力制度便确立了。

自由劳动力制度一旦确立，奴隶的价格便会便宜。奴隶必须有人把他带到市场上去，因此，把奴隶带到市场的费用(或某种替代）便构成其价格的一部分。而自由劳动力无需由别人把他带到市场上去，他能自己去。但如果他辛辛苦苦取得的报酬低得能使奴隶的价格降低，那他为什么要到市场上去呢？原因一定是报酬有时并不十分低。

商业经济为复兴带来许多机会。促使人口从农村向城市流动

① 教皇格里高利所说的：“无盎格鲁人，而有天使们”。

② 穆斯林像基督教徒一样不愿奴役他们认为是自己伙伴的那些人；但穆斯林帝国的确立，作为一种军事征服，也像罗马的建立那样，最初是充分供给奴隶的。甚至后来，他们不仅在非洲而且在亚洲和欧洲都有办法弄到奴隶；而在中世纪，欧洲各民族是绝对无法在这些地方取得奴隶的。

(因为城市是有关事物的主要部分)的原因在于城市有可能提供可观的甚至眩眼的进展机会；机会人皆有之，不过实际上得到好处的只是少数迁移的人。鲍的钟声号召伦敦市民去请求迪克·惠廷顿就任"伦敦市长"，在市民的欢呼声中我们看到了创造出城市无产阶级来的魅力的象征。①

当然人口压力与此有关。我不怀疑人口对土地的压力较大时流向城镇的人口将多于压力较小时。现今一般认为中世纪初期(十一至十二世纪)西欧大部分地区人口一度有过迅速增长；这无疑有助于迁移的发动。甚至在领主和农民制度下，当人口增长时，如果那些不能很快找到一席之地的人竟掉头而去的话，也没有人会反对。② 但人口压力并不一定会有。即使土地并不十分缺，即使城市人口和乡村人口各自保持稳定，仍完全可能长期存在无产阶级的均衡。

如果乡村人口多于其自身的再生产，而城市人口少于其自身的再生产——乡村中过剩的人口便流向城市从而使城市的人数和留在乡村中的人数大体上不变，那末，上述均衡便可能出现。在迁移的人当中一部分人诸事顺遂，进入了不同等级的商人阶级的行列，取代了商人阶级自身在每一代中产生的破产者。但大多数迁移者不会成功，逐渐陷入暂时就业和半就业状态，沦为半工人和半乞丐。在这种状况下他们不能(甚至比奴隶更不能)维持家庭生计，因此由他们构成的城市无产者要是没有新人(同一过程的产物)补充，经过几代便会减少。当然这只是一种"模式"；但这种模式如果在每种情况中都能就地理条件和其他诸如此类的影响的差别进行调整，那末在许多世纪之后似乎就能为许多大城市配备一个自

① 十五世纪初有一个真的理查德·惠廷顿爵士任伦敦市长；但他不是一个"发迹的穷汉"。关于这个传奇的起源(我的目的比事实更有意义)参见 D. N. B. 关于惠廷顿的论文。

② 参见本书第 103 页。

由劳动力市场。①

应当注意，维持这种无产者均衡的一个必不可少的条件是那些受挫失望的人不能回去。他们回去越容易，城市劳动力的供给价格便越高，因而城市越可能处于劳动力不足而非劳动力充足的状况。在大多数场合，回去也确乎不易；移民已经放弃了他在农村的住处，而且人家也不会为他保留住处。不过在下面这样一种重要的情况下回去还是容易的，那就是在一个有土地可供取用的新农村里，土地相当充裕，农民或土地占有者可以靠它为生。如果这一条件满足了，城市工资一定会作出反应，例如在北美的新拓居地，几乎一开始情况就是这样，对城市工人——甚至非熟练劳动力——必须付给高工资，而在别处这会被看作是特别高的工资。因为不付他高工资他就会离开。几乎从第一批新拓居地那个时期开始，美洲的工资实际上就比欧洲的工资高。

在这里至少我们似乎有了自由市场履行其诺言、甚至为劳动力提供"各方面好处"这样一个事例。但还有一个限制条件——一个难对付的限制条件。因为奴隶制度再度变得比自由劳动力制度低廉就是这一特殊条件的后果。由于可以在非洲源源不断地取得奴隶，才开始了上述开发美洲土地的发现。欧洲不需要奴隶，但美洲有此需要。于是在商业经济演进中这么晚的一个阶段，来了一场奴隶制的旧病复发。②

---

① 布莱克又一次让人们作出总结(见"伦敦"，《经验之歌》)：

但大多是从仲夏之夜的街上，我听见
年轻妓女们的诅咒，
怎样把初生婴儿的眼泪刮干，
以瘟疫摧毁婚姻的柩车，
这是配合伦敦教堂钟声的交响旋律。

② 黑奴劳动力替代自由的白人劳动力可以直接追溯到十七世纪东加勒比海的历史。当然作物有所变化(从烟草到甘蔗)；但可以断定如果搞不到廉价的奴隶劳动力(在这种特殊条件下是相当便宜的)，蔗糖生产是不会发展的。

难道没有另一种更有规律的情况使商业经济能够履行其诺言？无产阶级均衡向来是一种稳定的均衡，可以使它自己及其组成部分年复一年、代复一代地在数字上保持不变。如果我们将商业经济的增长置于其上（我们确有权利这么做）会出现什么情况呢？

甚至在前工业革命的条件下（我在本章中唯一关心的），商业的增长（包括商业中的手工业）无疑也意味着对劳动力需求的增长。如果需求持续不断地增长，而供给的增长并没有由于人口的增长和农村人口的加速涌入而赶上需求的增长，这时会不会出现劳动剩余被吸收从而工资普遍上升呢？这就是——用现代经济学的措词来说——我们可以预期的情况；随着充分的扩张，劳动力充足能被劳动力匮乏所取代。

不过在人们的印象中，这种情况在前工业条件下是难得发生的。部分理由必定是所发生的扩张太有限并过于带有地方性了。经济中的农业部门如此庞大，而商业上的就业机会，即使在兴盛时，仍如此之小。我们对于现今在“不发达”国家的发展中出现的这一类情况是很熟悉的；无可怀疑，这种相似性是有的。但这种相似性也使我们想到另一个未能吸收劳动剩余的原因。

我们不能任意将“城市”里的劳动力看作是同一个类型的。在自由劳动力市场上某些种类的劳动力不可避免地会比别的种类的劳动力更缺，而紧缺的劳动力会获得较高的工资。而且不止是较高的工资。由于劳动力市场具有与商品市场相似的不可靠性和不可预测性，使劳动者难以忍受；因此只要他受得了，他会情愿（或者说在许多场合他会情愿）为了安全在工资上作出某些牺牲。因此，较高等级的劳动力，不仅有较高的工资，而且还会有更多的安全、更固定的工作。那些最高等级的劳动力能使自己个人在雇主看来十分可贵，以致他能有把握取得“合适的工作”，即使当时并不

急切需要他。中间等级的劳动力可以通过组织（长期以来在各地出现的行会和学徒组合）为自己争取到一些安全。至于最低等级的，我称之为城市无产者的劳动力，（在我们考察的阶段中）既没有高工资也没有安全可言。

从城市就业的观点看，合用的劳动力大多数必然是低等级劳动力。但需求的普遍扩张（无论引起的原因是哪一种）可能波及所有等级，其比例因时机场合而有所不同。如果从一个等级移到另一个等级果然是很容易的话，那么每个等级都可以通过向上一个等级的流动来扩大其就业；只要处在底层，低等级的劳动力就总会有机会被吸收。但实际上各个等级都对这种流动设置障碍，尽管障碍并非不可克服，但通常相当顽固。对劳动力需求的普遍增长因此将部分地自行消失在高级劳动力工资的相对增长之中——或消失于被那些具有某些同等有利条件的等级的劳动力所取代。这的确促使较低级劳动力去替代较高级劳动力，而其中有些的确很可能被替代。这种情况越多，对低级劳动力的需求就越多。但无论沿着这条路线还是沿着其它路线都不是顺利的，等级区分（我不愿用“阶级结构”而宁愿用不太触动感情的比较一般的表述方式）的一般影响是使低级劳动力需求的扩张（它最后可能会把城市无产者吸收掉）遭到抑止。

从一个等级过渡到另一个等级，这在很大程度上是一个培训问题；而培训是自由劳动力市场不易应付的过程。教育是市场为那些甘愿为此付酬的人所提供的一项服务；但教育（按那种方式提供的）只是那些处于较高等级的人借以将他们的种种特权转移给其子女的一种手段。（当然，那种教育制度的旨趣由于慈善机构的捐助，甚至在国家教育时代以前就已经变得缓和了。）人们可能认为比较容易办到的“在职”训练，事实上，至少在某种程度上，也有同样的缺陷。

根据自由市场的原则，受训练者(其未来的生产能力会得到提高)可以得到一种好处，但为此他将付出代价；或者说，他情愿接受一份比他在别处在得不到这种好处的情况下能得到的工资更少的工资。但是，如果不熟练劳动力的工资很低，他就不能做到这一步。他需要举债来偿付对其能力所做的生产性投资；然而却没有可用以举债的信用。在学徒合同中有一种克服这一两难困境的办法，虽不完善，但一直被广泛应用。那就是他向其雇主借钱，而他所能提出的唯一担保是受雇主奴役。在学徒期间，开始时他得的报酬过多，到后期他得的报酬又过少。这就有利于雇主把学徒期延长以便有一个较长的时期用来补偿自己，从而在实际上索取了一种高利率，甚至是高利贷的利率。以这种方式依附于其主人的学徒，其所处的地位与在一定时期内丧失自由的奴隶大体上没有什么不同；所不同的只是如果学徒期满主人要留他而且能够留他时，他可以免于剥削罢了。在学徒合同中好处主要归雇主，只有很少一点归“受过训练的”学徒，这样的学徒合同是屡见不鲜的。其所以如此，很可能是由于人们都单纯地把合同看作是劳动力买卖的一种手段，而没有某些社会责任感的因素在内。而在比较像样的学徒制度中，的确含有这样一种成份在内，但只有在主人与学徒具有某种共同的社会联系时才比较容易产生这种社会责任感。而这可能意味着学徒制度像教育制度一样，也是用来作为维护较高等级的人的特权地位的一种手段。

在下一章中我们将看到，通过最近二百年的工业革命，上述情况有多少已经发生了变化或正在发生变化。

第九章　工业革命

工业革命是现代工业的兴起①而不是工业本身的兴起；但现代工业是什么呢？我们将它同“古代”工业，即与市场本身同一时代诞生的手工业加以区分所依据的主要标志是什么呢？当然，在工艺上说来，有各种不同的答案。我们继续讲下去时，我们就会发现，其中有一些是有用的。但就我们的目的来说，我们主要需要的是经济上的答案。

我一向认为②在经济上手工业与商业几乎没有什么区别。为市场生产的手艺人就是商人；他先买进再卖出，所以他必然是一个商人。他所卖的东西在形式上不同于他所买的东西，而纯粹商人的销售在形式上是一样的；全部差别就在于此。至于将其劳动与其所加工的原料相结合，那么商人也将其劳动和他雇用的办事员和保管员的劳动相结合以便使其出售的东西的价值大于其买进的东西的价值——或者说价值更大，因为它是在对其顾客来说更有用的一处地方或一个时间取得的。用经济术语来说，这是完全符合一致的。

虽然哲学家（有时甚至经济学家）感到难以承认一致，但在实际生活中却是得到承认的。一般认为一个企业的经济活动的正式报告在这个企业的账目中都可以找到。适合制造业厂商的账目形式与适合商业厂商的账目形式之间存在着完全的连续性。完全一

---

① J·L和巴巴拉·哈罗德把“现代工业的兴起”这个同义语用于他们的一本著作的书名（伦敦，1925年）。

② 参见本书第28页。

样的项目出现在两者的账簿里。确实可以这样说，就制造业厂商的账目上所呈现的其活动的各个方面而言，一般都是把制造业厂商当作(制造业厂商也把自己当作)商人看待的。

可是现在有一个方面已不完全一致了；我要说的是，这就是我们正在寻找的关于这两种产业的区别的一条线索。商人的资金大部分是营运资金即流通资金——用于周转的资金（周转一词在制造业方面用得不那么明显，它之用于制造业正表明制造业厂商仍认为自己是商人)。个别商人诚然可以使用某些固定资金，诸如营业所、货栈、店铺或船只，但这些不过是一些容纳其所经营的一批商品存货的容器罢了。他所用的任何固定资金基本上是用于外表的固定资金。

只要工业停留在手工业阶段，手艺人或工匠的地位便不会有很大的差别。他的确有一些工具，但他所用的工具一般并不十分贵重；而他的原料的周转金才是其营业的中心。(应当指出，这一条件恰好适合常用的"家庭制度"，在这种制度下，这种基本资金往往是由商人资本家提供给手艺人的；手艺人有他的工具，但这些工具并不是所用资金的主要部分。)"革命"正是在固定资金进入或开始进入中心地位时发生的。

在现代工业出现以前，建筑物和运输工具(特别是船舶）是已在使用的唯一的固定资本货物，它们在自己的生产中吸收了大量的资源。不过建筑物主要是消费者货物而不是生产者货物；至于运输工具，就算是生产者货物，也不附属于制造业而附属于商业。十八世纪后期的工业革命带来了新的情况，用于生产而不是用于商业的固定资本货物的种类，开始显著地增长了。这种增长并不是仅仅在一个阶段发生之后就过去了，而是不断地增长。就是说，并不仅仅是资本积累的增长，而是体现投资的固定资本货物的种类和花色的增长。我认为这才是我们正在考察的变化的经济学上

的正确定义。

这样定义的工业化可以看作是我们在前几章中考察过的那种商业发展过程的继续；因此大可以用同样的方法加以分析。最初发生工业革命的北欧已经达到商业扩张的顶点（如果不是为了这些发展，它可能已经超过了顶点），这种商业扩张在许多方面类似于我们以前在分析第一阶段时所讨论的那种扩张；① 进行扩张的民族国家首先是荷兰，接着是英国；但这种民族国家与以往进行过扩张的城市国家有许多共同之处。（值得注意的是我就城市国家所说的话究竟有多少能适用于十七世纪荷兰共和国。荷兰的中心地带可以防御，不仅由于同威尼斯一样的原因，而且在防御的方法上也与威尼斯完全一样。他们把他们的移民，那些经商的移民从安全的基地迁到雅典人和威尼斯人所从未知道的地区，迁到遥远的他乡。②英国的情形也不无相同之处。）

因此，早已存在着并活跃地存在着一个商业网。它像它的前身一样，不仅老是力图扩张，而且只有通过不断发现新的机会才能维持扩张。商业的扩张，由于它发展了地理发见所提供的机会，所以长期以来都能满足自己的需要。但有证据表明，这些机会在十七世纪初期确是十分充足的，但是到十八世纪就渐渐枯竭了。③上述情况发生的根本原因很可能是，欧洲当时所处的地位使它不太适宜于成为欧洲以外地区贩运贸易的中心；非洲和美洲之间的贩奴贸易以及印度和中国之间的鸦片贸易虽系例外，却十分明显地证明了这一规律。因此如果贸易要继续发展，欧洲本身必须能够提供出口——这正是它在十九世纪大量做了的事。因此，我们可以

---

① 参见本书第四章。

② 有一例子相当动人，到锡兰南方海岸加莱观光的人至今还能看到一个荷兰商业殖民地连同它的大部分完好的防御工事。

③ 人们往往说，日本在 1650 年前后的闭关状态和中国在大约同一时期的半闭关状态，使欧洲中止了与世界这些重要地区发展贸易的希望。

看出有一种动力在促使改变方向。类似的情形以前也发生过，例如在发展雅典的陶瓷贸易和佛罗伦萨的羊毛业方面。工业发展由于这一原因而得到推动，那是毫不奇怪的。但是为什么它的发展竟能超越老式的工业？为什么发展要采取对固定资本投资的形式呢？

依循上述思路，可以在（如我们所知①）这同一时间、比较适当的时间出现的金融发展中找到可能的答案。不仅是利率已下降（利率确已下降），更重要的是资金更容易取得了，利息下降是资金容易取得的一个征兆，但只是一个征兆。流通资金不断周转；不断返回以用于再投资。但固定资金投下之后，它就体现为一种特殊的形式，我们至多只能逐渐把它从其中释放出来。要使人们愿意在一个变化无常的世界中投下大量资金，那这些人本身就必须拥有形式更为流动的其它资源，以便紧急时可以很快把它变卖以应急需；或者必须有把握借到资金——就是说有把握从能够借到钱的人或拥有流动资金的人那里（可能是一家银行）借到钱。到头来，最关键性的问题是能不能得到流动资金。英国（荷兰甚至法国也是如此）到十八世纪前半期便满足了这一条件。当时已经出现了金融市场，各种债券可以很容易地在市场上出售。②流动资产在那里出现，那是几年以前不曾有过的事。（这本身无疑是利息率下降的一个主要原因。）

对于已出现的部分情况，或许可以用这些严格的经济学术语

① 参见本书第72—73页、86—87页。

② 如果看看盖伊致斯威夫特的信（1731年4月）一定很有意义："离开伦敦的前一天，我吩咐为你买两张南海或印度的汇票，利率百分之四，它像银行汇票一样很容易换成现款"。因为金融家一般拥有许多别的流动资产。〔参见迪克森在《英国的金融革命》（伦敦版1967年）一书中关于金融市场演进的描述。〕

一般认为法律"制度"的瓦解（1720年）使法国的相应发展倒退了若干年。然而我们在伏尔泰与其代理人穆西诺神父的通信（十八世纪三十年代）中发现了十分活跃的金融交易的证据。

来解释；不过并不能令人满意。肯定还有一些情况无法解释。如果人们考虑到的不仅仅是早期纺纱机之引入纺织工业（起初它是由已经用了数世纪的水轮发动的），而是整个现代工业，那么其他因素便立刻明白了。那就是科学，而不止是新能源的发现。确实的，经济总是由于新的投资机会的发现而增长；而机会总是通过一个探索过程、通过知识的增进而被揭示出来。如果说在前一阶段探索和考察主要是在地理方面，那么后一阶段则为更广义上的物质世界的科学考察。正是科学，尤其是自然科学，为工业开辟了如此宏伟的前景。随着时间的推移，科学与工业的关系已经变得愈来愈明显了。如果说开始时这种关系还不明显，那么，开始后不久，人们就能看到它了。

拿蒸汽机这个非常恰切的例子来说。任何人在掌握某些关于热与压力的关系的知识之前，决不能期待一台蒸气机出现。这种知识在十八世纪时已普遍可以得到，但这只是由于物理学家们在1660年前后做了大量工作才得到的。事实上，一台蒸汽机是在这之后经过了一百年才被人们制造出来的，这台机器使极小的一点点发明的可能性变成了现实。障碍在技术方面。一台强大得足以经受住高压的蒸汽机如何制造出来？它的各个转动部件是否能配合？当时已经有了一些互不相关的技术，要满足上述要求还须想些办法。军械工擅长处理抗压，制钟匠和制表匠掌握制造（少量）活动零配件的技艺。[1] 但如何使这两种截然不同的技术凑在一起呢？几乎任何事情都是在一方面是对的，在另一方面是不对的。因此毫不奇怪甚至在科学提出这个问题之后，解决这个问题仍用了那么久的时间。人们不禁要问，要不是科学同时对拥有娴熟技

---

① 机械钟要追溯到十四世纪（甚至可能要追溯到十三世纪）。关于机械装置和制造机械装置的工具（如车床）的早期历史，主要必须从钟表制造方面探悉（《技术史》，牛津版，1954—1958年，第三卷，第648页）。

艺的人们提出一系列类似的其他问题，这个问题能够解决么？科学的进步需要有各种科学仪器、各种新的精密仪器，这就必然促使各种科学互相补充而相得益彰。我们注意到詹姆士·瓦特发明冷凝器——蒸气机演进过程中的转折点——时，是格拉斯哥大学的"数学仪器制造匠"。①

但这仅仅是开始；随着时间的推移，对旧式工艺或残存的旧式工艺的依赖显著地减弱了。第一代机器是靠手工、并辅以水力制造出来的。它们都很昂贵，因为缺乏制造它们所需要的技术高超的劳动力；而且也欠精确，因为它们还须依靠人的因素。②直到用机器制造的第二代机器问世成本才下降，精密度才提高。对此《技术史》的作者在论机器工具的一章中作了很好的解释：③

"有了机器工具，就有可能对体积庞大的金属物体进行加工，并使金属成形时达到用手操作所不能达到的精度。此外，用机器工具进行加工速度很高，这就使某些加工工作在商业上行得通，而用手工加工，即使在机械学上是可能的，但在做起来很不经济……机器工具的发明和开发是产业革命的一个极其重要的部分。"

确实我们应当如实地承认机器工具这一极重要的作用。有人感到我们对所发生的事的看法是根据早期那种纺织"机器"引申而来的：应当承认这段插曲在英国经济史上是具有重要意义的，但是如果更广泛地来考虑，就会看出它似乎只是一条支流。可能有人会说，把它看作是"老式"工业演进过程中的附件而不是人们通常

① 他于1757年受命担任这一职务（《技术史》，牛津版，1954—1958年，第四卷，第181页）。

② 这个阶段达到的"精密度"从博尤顿对威尔金森的称颂（在1776年）可见一斑，后者用了几年功夫为博尤顿和瓦特的发动机的汽缸钻孔："威尔金森为我们的好几个汽缸钻了孔，几乎一点错都没有；在直径为50英寸的本瑟利和科的汽缸上钻孔，任何部分误差都不超过一先令的厚度。"（同上引，第四卷，第422页。）威尔金森是用水轮驱动他的钻孔机的。

③ 吉尔伯特（同上引，第四卷，第417页）。

想到的那样的新工业的开端，也许更为适合。当然机器工具标志着转向固定资本投资的一个转折点，虽然固定资本投资的规模还不大。资本流动性较大固然是有利于它的一个条件，但(到那时为止)其他就没有什么了。如果资金可以筹集到（而且甚至并不很困难)，又如果可以不断得到兰开夏郡的水力，那么，像这样的事(譬如说)在十五世纪的佛罗伦萨出现，难道不可能吗？十八世纪兰开夏郡和约克郡西区的发展与我们在前工业革命社会中看到的情况具有连续性。

可能没有克朗普顿和阿克赖特，但仍会出现工业革命；在其以后的各个阶段，情况多半一样。科学的影响使有技艺的人奋发进取，使新的能源得到开发，它利用动力来创造比人工还要精确，它能把机器的成本降低，直到它能适用于多种用途。这当然是真正的新奇事物，真正的革命，作出了如此巨大的变革，因为它可以重复出现，人们几乎可以说，它可以一而再再而三地使自己重复出现。它是固定资本的一个转换器；但它仅仅是在这种发展已经使新的固定资本货物变得十分合情合理地便宜时才成为固定资本的主要转换器。①

现在我们终于能够着手处理上一章末尾遗留下来的、本章正要去讨论的那个问题——工业化对劳动力市场的冲击的问题。英国工业革命对劳动力实际工资的影响是历史家长期争论的一个问题——结果至今没有得到很明确的答案。幸而我无需去讨论这些争论；因为那些争论几乎都没有触及我所认为的实质性问题。毫无疑问，工业主义到头来对劳动力的实际工资是十分有利的。所有工业化国家在上个世纪中实际工资都有大幅度的增长。显而易

① 据称迟至 1807 年"机器的费用使一台蒸汽机比它所替代的马匹的费用要贵一半以上"(杨格:《关于自然哲学的讲演》，引自《技术史》，第四卷，第 164 页)。蒸气动力在当时并不比水力有多大优势。甚至到 1835 年，"兰开夏郡和约克郡的西区"仍有蒸汽机 1369 台和水轮 866 架(同上引，第 166 页)。

见，如果没有工业化引起的生产力的增长，实际工资是不可能出现增长的。重要的问题在于为什么实际工资的增长被延误了如此之久？实际工资的增长无疑被延误了；无论英国实际工资的一般水平在 1780 年(大约)和 1840 年之间有没有微小的上升或实际的下降都不曾触及那个问题。需要解释的正是工资落后于工业化的问题。

考虑到我关于劳动力市场先前的情况所说的话，作部分解释还是容易的。如果我们从劳动力供给很充足这一情况（由于上面所说的原因，我相信这是十八世纪英国劳动力市场通常的情况）出发，我们不应指望看到实际工资在剩余劳动力消失以前会有大幅度上升。实际工资要经过一段相当长的时间才会大幅度增长，那是毫不奇怪的。我们知道，人口在迅速增长；而将新增加的劳动力吸收到农业中去的机会又不多；所以对工业和其他城市职业的劳动力供给实际上增长得十分迅速。对劳动力的需求，在相当长的一段时间里，必须按大于供给的增长的速度增长，一直到剩余劳动力被吸收为止。

那么固定资本投资的新机会对劳动力需求的影响是什么呢？这决不是一个简单的问题；对这个问题，经济学家们（甚至最大的经济学家）曾提出过许多不同的答案。我认为这恰恰表明这是毫不奇怪的(或决不是不光彩的)。有几种力量在起作用；有时这一种力量起主要作用，有时另一种力量起主要作用。

当然毫无疑问，机器确实经常将劳动力置换出来。这里值得援引十九世纪初的一个突出的（完全可信的）事例——1801 年朴次茅斯造船厂引进了莫德斯莱的制帽楦机，这种机器在“10 名不熟练工人的操作下可做出 110 名熟练工人的活”。① 难怪有捣毁机器的卢德派成员！经济学家虽然已完全意识到这些事实，但从来

① 《技术史》，第四卷，第 427 页。

没有把工人的解雇看成劳动力不流动的后果。新工艺必然会减少对某几种劳动力的需求，而增加对另外几种劳动力的要求；但差额有多少？对整个劳动力需求的最终效应又是什么呢？

简单地应用凯恩斯主义的分析，就会把注意力集中到"资本边际效率"的增长上，这种增长就是指（无疑是指）"发明"而言。按照凯恩斯主义的模型，总的说来这将有利于就业的增长；就是说，它将增加对劳动力的需求。的确没有问题，这是我们在第一阶段可以预期的效应。在机器（以及诸如铁路等其它固定资本货物）建造期间，将会出现一种信用扩张的趋势，结果按货币衡量的对劳动力的需求将增长。但是从另一种观点看，机器取代劳动力还是在机器被建造出来之后。这样理解的凯恩斯理论只是（而且只能是）一种短期理论，它并没有对两代人以来一直悬而未决的这里正在讨论的争论之点给予指导，或者说至少没有给予直接的指导。

不过还有一种长期理论，其根源来自"古典"经济学家亚当·斯密及其追随者（即我所写的这个时期的那些经济学家）；这个理论针对的就是我们所关切的问题，而且乍看起来它似乎提出了一个几乎同样乐观的答案。如果我们的视线越过繁荣和衰退、信用的扩张和收缩而集中注意于趋势上的话，那末就会发现，成为根本问题的是对按某一个实际工资率计酬的劳动力的需求。似乎可以这样说，经济的总的增长越快，对劳动力的需求也增长得越快；经济不能在没有资本投资的情况下增长；从长期观点看，储蓄与投资的差异可以略而不计，所以储蓄与投资相同；因此，增长率决定于储蓄率。如果再加上这样一个假定（在许多时期和许多地区都相当有效，对工业革命的英国肯定也适用）利润是储蓄的主要来源，那末情况很可能变成这样，利润越高储蓄就越多。发明除非能够增加利润，否则便不会被采用；利润高意味着储蓄多，储蓄率高意味着整个经济的增长率高；而这至少就一段相当长的时期里的一般

情况而言，就整个劳动力的一般情况而言，意味着对劳动力需求的更急剧的增长。

我们将看到，这确实是一部分实际情况；但并不是全部真相。最伟大的古典经济学家早已觉察到它不是事情的全部真相。在我看来，李嘉图在其《政治经济学及赋税原理》第一版(1817 年) 中得出的结论(就这特殊问题而论)并不比上述概括更深刻。被李嘉图学说的传播者、新资本主义的预言家们所利用的正是显然由此引出的乐观主义结论；这个结论正合他们心意，当然正是他们所要采取的。但李嘉图本人是坦率而富有勇气的；他依循着自己的推论，但他的推论引导他得出的结论并不恰恰是他(或他的朋友)想要达到的结论。他在生前出版的那部著作的最后一版 (1820 年版) 中增加了“论机器”一章，这使他的追随者们大为不快，然而该章却颇有助于弥补此书的不足之处。

与工业对劳动力的需求(仍按实际工资的不变水平计算)密切相关的不是工业中所用的全部资本而只是其中的流通资本部分。[①] 只要固定资本对流通资本的比例保持不变，这当然没有什么

---

① 这是稍后被穆勒称作“工资基金”的那种学说——“工资基金”这个表达方式虽很引人注目但仍达不到想要达到的目的。(众所周知，穆勒晚年“宣布放弃工资基金的主张”；我担心这表明他从来没有真正理解它。)流通资本并不是工资基金，而是运行中的货物(包括原料、半成品和成品等正常的存货)，在任何一种生产过程中都需要这种货物来“维持工业车轮的运转”。如果人们仿效商业上正规的做法，要等到货物确实售出后才取得利润，又如果我们不考虑由于这同一过程垂直分裂成各个厂商而造成的复杂情况，那么流通资本的价值会减少到(近似于)劳动力所体现的价值。事实上某一时期流通资本的价值与现时应用的(甚至是从短期波动中提取的)川流不息的劳动力的价值之间没有严格的比例，但有一种非常近似的比例。我相信这就是李嘉图的本意；但穆勒并没有得其要领。

李嘉图 51 岁(1823 年)去世，其时穆勒年仅 17 岁。他是李嘉图挚友之子。如果李嘉图仍在世，哪怕再活五年，他一定会对穆勒加以指导。到 1829 年 (看来这是穆勒最好的著作《悬而未决的疑问》一书问世的日期) 穆勒正处于他的巅峰状态，正在写他的最好的经济学著作。如果他俩能够通力合作，即使为时不长，有什么办不到呢？他俩谁都不乏真诚和勇气，而穆勒兴许会比李嘉图解释得好得多。

关系；各自的增长率将一样，而且也与整个资本存货的增长率一样。因此，能使整个资本存货的增长率提高确实也会使劳动力需求的增长率提高。但这并不是李嘉图（我认为正确地）逐渐看出来的那个问题。如果固定资本确有一个转换，并且作为其结果，整个资本存货的增长率上升了，那么便有两种力量作用于流通资本的增长，并且这两种力量正在朝着不同的方向拉。如果固定资本的转换强而有力，那么整个资本存货的增长率上升，而流动资本部分的增长率实际上下降是完全可能的。劳动力需求的扩张可能因此而被"发明"减低速度，这种情况不仅对直接受到影响的劳动力，而且对整个经济来说，实际上都是"劳动力的节约"。①

下述猜想决不是毫无道理的。即英国在十九世纪最初二十五年或最初三分之一时期里确实发生过这种情况——不过还有其它一些复杂情况（如对外贸易的种种反应、同拿破仑进行的战争给外

---

① 我们过去常从凯恩斯那里了解到，投资比储蓄扩张得更快的趋势有助于就业的扩张；因此，似乎用其他方法进行的论证就一定是可疑的。然而必须注意，这正是在英国（尤其是在威尔逊政府上台以后）已成为正统观念的那种论点。我们获悉，每人生产率在增长——要使工业保持竞争能力，每人生产率就必须增长。但生产率的增长将导致失业，除非总产量增长。产量的增长需要营运（流通）资本来支持；因而它需要储蓄（私人的或公共的）。

我们现在可以理解，事情的真相是，有时（和就某些意义而言）一种论点是正确的，有时另一种论点是正确的。凯恩斯留心的是萧条经济学。萧条的征兆之一，是在生产过程的许多阶段存货过多——存货用不了，因为没有利用存货的意愿（或刺激）。因此，流通资本与劳动力需求之间就中断了联系。不过这是一种特殊情况，在一般情况下是有联系的。甚至在短期内，在繁荣的鼎盛时期，在"充分就业"时期都有联系。而在长时期中，始终是有联系的。尽管联系时紧时松，但一般来说，在几年当中一定是有联系的。

不过有人也许会问，在我写到的十九世纪初期的条件下，它究竟是如何表现的呢？信用扩张时就业就会上升；为什么我们认为，扩张最后会停止呢？有两种情况。如果对外贸易受到阻碍，如在战争的后期那样，便会出现进一步的扩张，就意味着实际工资下降的局面；这种情况无疑发生过，但这不是我们要研究的问题。我们要问的是什么样的扩张能够在实际工资不下降的情况下发生。在和平时期（金本位）的条件下，如1819年以后的情况下，英格兰银行由于国际收支逆差一度感到紧张，如果金本位暂停，那迟早会倒退到第一种情况。

贸造成的某些障碍）这里未予考虑。要是再加上日益增长的人口这一事实，那末甚至这个方面的一个不大的波动便足以说明为什么一般没有出现劳动力短缺现象和后来实际工资也没有上升（或没有大幅度上升）。不过可以认为（如李嘉图实际上就那么认为）这种时候是会来的，那时固定资本波动的不利影响会被抵消因而剩下的只有高增长率的有利影响。

“我以前已经说过”（他说道），① “按商品估算的净收入的增长，② 从来都是机器改良的结果，这种增长会导致新的储蓄和积累。必须记住，这些储蓄是每年的，并且不久就一定会创造出一笔比最初由于发明机器而丧失的总收入大得多的资金，这时对劳动力的需求将像以前一样大，而人们的境况将由于储蓄的增长而进一步改善，而净收入的增长又会使人们的储蓄增长。”

如能正确理解，以上论述是不无道理的；但这还不是问题的全部。李嘉图假定刚好有一个固定资本的转换；但为什么呢？为什么它不能持续呢？理由有一个，他没有说出来，但应补上。我们知道，生产机器的费用的减少是促使人们采用新的固定资本亦即“机器”的动力；由于生产机器的费用减少了，用机器方法代替以往所用的手工方法就变得有利了。但费用的降低不是一劳永逸的，它会继续下去。其后果之一就是把机器方法应用于种种新的用途，也就是第一个回合中发生的事的继续。但另一后果将是第一代固定资本货物（现在比较起来显得昂贵而无效率了）被更便宜更有效率的新的一代所代替。这将使利润（即李嘉图所说的“净收益”）进一步增长而不需要增加任何储蓄。一旦初始的固定资本存货已经积累起来（这时人们就不想去尽量减轻原始积累中必然有的痛苦

① 李嘉图：《政治经济学原理》斯拉法版，第一卷，第396页（剑桥，1951年）。

② 按照李嘉图在这里用的语义，净收入（或净收益）等于利润＋地租；总收益等于净收益＋工资。（参见上引书第26章：论“总收益和净收益”）。

了)，由于技术的进一步发展，它本身就能使生产力增长；这后一种增长不会引起储蓄紧张，因此它对劳动力需求具有完全有利的影响。一旦达到这个地步，剩余劳动力就能够被吸收，实际工资就能够果断地开始上升。现在我们该可以理解达到这一地步为什么需要这么久了。①

我相信这是问题的症结所在；只要我们愿意以现今被称作"宏观经济学"的方法关心工资的一般水平，就不能不谈谈这个主要问题。但是一旦我们的考察哪怕只稍微超出了这个范围，便会看到劳动力市场上还有一种至为重要的变动应予补充。

虽然劳动力快要获得其"阶级意识"，但是就在这个不久就将把自己看作工人阶级的人群当中，不同的部分所受到的影响也是不同的。一个新的产业工人阶级正在出现，它不同于昔日的城市无产阶级——一个主要的差别在于它的工作更加固定。

如果考虑到向来影响工业的那些波动，这种说法也许似乎是自相矛盾的，但情况确实如此。产业工人也常遭到失业；但是如果他就业了，他的工作就是固定的。他不是临时工人，临时工人甚至从来没有想到过自己会在几周之内正式受雇。如果说前产业无产阶级的典型身份是临时劳动力，那么产业劳动力的状况就不同了。早期产业工人工时既长，条件又恶劣，这些情况是尽人皆知的；但随之而来的好处则是工作固定，这种好处从长远观点看来是一种

① 在对"宏观经济"论据所作的这一概述中，我大大利用了实际工资水平不变，我认为为了我的特定目的，这种办法是完全可以采取的。（这样我才能紧紧追随李嘉图。）固定资本像流通资本一样，被认为可以用它所包含的劳动力的工资成本来估价；只要把实际工资看作不变，则其结果就跟用消费品价格水平（选一个适当的单位）来估价一样。资本存货（整个资本存货）的价值因此是一个明确的概念；结果毫无困难地得出储蓄（用所放弃的消费品来衡量）等于投资（资本存货价值的增加量）。如果我们到了实际工资上升的阶段，情况就完全不同了。当时很需要的这种分析使十九世纪后期的经济学家们深感困惑，直到我们这个时代才开始明朗起来。幸而对我的目标来说，没有必要涉足这个困难的领域。

决定性的好处。

现代工业之所以必然朝固定的方向发展，就因为我认为的这一特征，即它依赖于固定资本的使用。如果耐用设备可以使用的话，它只有用新方法来生产才能赚取盈利。而要使耐用设备一直都在使用之中，就必须有一个或多或少常设的机构和一批常备的劳动力来使它运转。这在社会和经济两方面都产生了极为重要的后果。

前产业无产阶级一直是飘泊无定的，而产业工人就不是这样；他是某个社团中的一员。这个社团不久将要求在更广阔的社会中占有一席之地；但即使在提出这种要求之前，它的成立就已经对其成员的生活产生了深刻的影响。由于与自己的同伴们联合起来而得到的那种保护，曾经在某种程度上在老式的乡村中出现过（如我们已看到的那样），现在又以新的形式回来了。① 因此，正是产业工人能够把自己组织起来；他之所以能够这样做，是因为他发觉自己所处的环境中早已出现了组织的各种要素。即使没有正式的组织，他也能从产业制度本身得到比以前稍多一些的保障。说仅仅比以前稍多一些，这是因为他还易受到人身侵犯和商业动乱的影响；他得到的保障虽然不多，但已足以使他感觉到如果这点保障也被剥夺了，那时他将受到多大的打击，从而使他想通过与其伙伴的联合而取得更大的保障。这时他会发现他能行使议价的权力，这种权力他以前是没有的。他所参加的团体对雇主来说是不可或缺的。因而他还可以运用罢工这一武器，而这个武器也是前所未有的。显而易见，工会甚至各种劳工党派都包括在工业主义的后果之中；这就是原因之所在。

① 将这种社会变化与似乎随之而来的人口变动联系起来，倒是饶有兴趣的。如果这能得到证实，就使我们能够把人口移动解释为我们分析的总变化的一部分，而不必像我迄今在做的那样从外部去找原因。但这只是一种猜测；英国人口增长的高潮开始于十八世纪后期的某一个时期，其原因至今仍令人困惑莫解。

因此，我们以前的“宏观经济”分析的失误就在于它忽视了产业工人（指随着工业化而壮大起来的在各种新行业中的广义的工人）是怎样能够始而以小团体形式继而以更广泛的社团形式使自己变成一个比仍然留在外面的临时工人享有更多的权利的阶级。因此，他们的工资在一般剩余劳动力被消除以前好久就已上升。所以在剩余劳动力开始被消除时，甚至在剩下的临时工人中间都可能有组织的扩散——通过总工会、商会等团体。由此看来，导致高工资的是工人的组织；虽然实际上这仅仅是一部分真相。

直到现在我都是在根据英国的经验来讨论工业化对劳动力市场的冲击；但有关的经验并不限于英国；工业化对劳动力市场的冲击是世界性的。它是当今我们最需要考虑的一个世界范围的现象。在英国，无产者被吸收到产业工人阶级中去的过程大体已告完成；在其它大多数“先进”国家，这一过程也已近于完成。但在整个世界范围内，这个过程不仅没有完成，甚至在许多场合似乎连一点进展也没有。

当然，在一定程度上，（像前面所说）这是一个人口压力的问题。一个多世纪以前在欧洲开始的人口高潮，不管出于什么原因，在“人口爆炸”的当代都是完全可以理解的。马尔萨斯正确地认为除非有什么办法可以控制人口，否则人口就会非常迅速地增长；过去起过作用的一种最有力的控制办法在许多国家里已被突然取消了。科学已发现制止（或几乎制止）某些最有危害性的疾病是不难的，而且费用也很低廉。[①] 正像马尔萨斯所预料的那样，人口已作出了反应。这日益增长的人口也没有按照马尔萨斯所预示的其它方式被食物供给的压力所抑制；因为科学也在那方面提供了解救

---

① 最有力的例证是，许多以前的传染区都已消灭了或几乎消灭了疟疾。这对人口流动是有影响的（其中有些间接起作用），关于这方面的一个非常令人信服的证明参见P.K.纽曼：《根除疟疾和人口增长》（密执安大学公共卫生学院出版，1965年）。

办法。整个世界的农业产量已大大增长，因此(除了某些地区和由于某些原因之外——而且其规模也并不比过去一般情况更大）已经没有饥馑了。但是农产量的增长并没有带来农业工人的相应增加；至少迄今为止，人口的移动一直是离开土地而不是趋向土地。[1] 尽管如此，就整个世界来说，食物供给一般尚能满足需要。失败在于吸收日益增长的人口方面，这些人大部分还是无产阶级，即前产业无产阶级。

像以前一样，人们现在主要是在城市里看到这种情况。但并不是在十九世纪时人们看到这种情况的伦敦、巴黎或伯明翰等地，而是在拉丁美洲、非洲等不发达世界的城市，诸如孟买、加尔各答、雅加达以及(当然也有）广州和上海。[2] 而现在剩余劳动力涌入城市也不单出于过去那种原因——不是为了发财致富或仅仅为了"成功"、"发迹"；"示范效应"的增强还由于其它一些原因。例如教育使人们希望得到一些新的工作；政治家和经济学家的宣传把经济增长说成是一种人类的权力；新的国民政府的设置被视为提供工作岗位的机构；这些都是使现在在门口等着被带进门去的人民大众壮大起来的魔术师。他们问道(或有人为他们问道)，十九世纪和二十世纪初期先进国家里完成的改革难道不能为他们重演么？为了吸收数以百万计的人民大众而需要的扩张确实是巨大的；但现代工业——完全以科学为基础的二十世纪的工业——的扩张能力也是巨大的，难道它对付不了吗？

---

① P. K. 纽曼：《根除疟疾和人口增长》第 120 页。

② 因为这不是可以靠组织改变或靠一个政府替代另一个政府所能治愈的病症。一个强大的政府所能做到的大部分事情俄国人都做到了，如控制劳动力的流动以遏止城市无产阶级的形成，将劳动力固着于为他准备的土地上。(他们这么做是可能的；主要因为俄国人继承了农奴制时代建立的一套行政机构；即使农奴制于 1861 年被正式废除之后，其原有的许多特征仍保留下来。)

这种"解决办法"对中国共产党人则不适用，中国共产党人从其先驱者起便将早已形成的广大城市无产阶级继承过来。

虽然任务可能显得很大，但终究不会没有限度。如果我们用世界眼光来看待这个问题并考虑到已达到的水平，那么看来这决不是不可能的。两百年前几乎哪儿也没有产业工人阶级；一百年前至多也不过几百万；今天，它的人数大大地增加了。为了把现在处于"内部"地位的那些人的总数计算出来，我们应在先进国家的制造业人口之外，加上他们所必需的助手"白领工人"以及那些由于工业化其生产活动已变了样的农民；我们应当把所有这些人（包括他们的家属）都算在内，同时不要忘记把不发达国家的相应部门的那些决不是无足轻重的人也包括进去；在所有这些人之外才可以划一道界限。尽管提不出什么精确的或近乎精确的数字作为他们的总人数，但是说它决不会少于五亿总是稳当的。这一数字仅少于中国的人口，而与印度的人口大致相同，略少于世界人口的六分之一。因此，有待吸收的人数是巨大的，但已被吸收的人数也很大。吸收这部分剩下的人所需要的增长率——如果估计做到这一步要用两代人的时间（不会有人认为实现这一目标所用时间会少于两代人）——肯定不会高于迄今已达到的增长率。人口的进一步增长确实会使它更加困难；然而即使如此，如果任务是这样估量的话，那看来决不是不可能的，正如合唱队在《参孙》中所说：

"上帝既已为他昔日的子民，把一切事情都办得难以置信地好；

现在还有什么障碍呢？"

但我却担心，障碍未必已完全消除！

第十章　结论

在作结论的这一章中是不宜对现代阶段(即当代世界的情况)进行任何深入的讨论的。我要做的(这是我责无旁贷的)仅仅是就前一章末尾提出的重大问题谈一谈个人的看法。

我相信它在更深的意义上是一个政治问题。假如没有这么多民族——假如人人都可以到他所喜欢的地方去，他到任何地方都能受到欢迎，而他也愿意到需要他的任何地方去——那么将整个人类纳入"发达"的行列就比较简单了。即使如此，仍需要时间；甚至可能要一个世纪或一个半世纪之久；不妨认为从我们考察的过程开始以来，已经过去了那么长的一段时间，并不是足够的时间都已被我们考虑进去了。我们已经看到在吸收完成或即将完成以前不会有——根据这一假定——实际工资的普遍增长；所以，即使对胸襟豁达、放眼世界的人士来说，或许这个假定也不是一个十分令人惬意的假定。

无论如何，这并不是一个我们有资格来做的假定；而且就我来说，我是不愿意做这个假定的。对本民族和本民族的生息之地所怀的深厚的感情，往往使人过分美化那些美好的东西而使人不愿意让它消逝。构成民族的群体以及民族内部的某些群体都是有益的社会单位；将它们"冶于一炉"便会损失很多。如果我们检查一下我们自己的志向，那么这是为了发展，为了吸收，而吸收是与维持社会的同一性相一致的。

即使如此，虽然在经济上比较困难，它在原则上决不是做不到的。有一个时期一种趋向于它的运动似乎（比它今天的情形明显

得多)处于主导地位;其时为十九世纪即(或多或少是)自由贸易的时代。如果那种运动一直进行而不中断的话,我们可望看到的是发达国家的人数逐渐增多,而仍然落在后面或留在"外面"的不发达国家的人数因而逐渐减少。这种人数的消长只是一种渐进性的运动——很可能其速度不足以满足它所激起的种种企望;而且它会受各种波动的制约,既受一般的波动也受影响某些国家的波动的制约。这就是说总的方向似乎随时都会迷失。不过,如果我们承认,科学会不断进步,资本积累会随之而来,而且都不会受到阻碍,那么上述进程一定不断地持续下去,贯彻始终。

但是它的含义应予注意。尽管以前发达的国家不致因为发展普及而变得绝对贫穷,但它们的相对地位毕竟会受到损害。英国开始时是"世界工厂",但美国和德国兴起之后,他只是一个像别的国家一样的一个工业化国家。当俄国和日本像必然会跟着发生的那样(撇开政治事件不论)成为新的主要对手时,德国人和美国人发现自己的政治地位削弱了。在民族国家充斥的世界上,扩张或吸收的发生都不可能不含有政治的意义。

为了国家的目的而进行的贸易管制已有多年的历史,至少可以追溯到十七和十八世纪的所谓"重商主义"①。"重商主义"标志着一种发现,即经济成长可以用来为国家的利益服务,它是实现国家各种目标——扩大对其它国家的影响、提高本国的声望和增强本国的实力——的一种手段。必须承认,凡是关心维护自己的独立的政府,没有一个能完全不顾上述目标的。然而这种最初的重商主义还是失败了;不久便让位于自由贸易的时代。

---

① 直到这个后面的阶段,我在本书中一直有意不用"重商主义"一词。这是因为我要使我的主题商业经济的发展——虽不忽视它与国家的种种关系——处在国家"之外"。只有当我们从另外的角度即从国家的立场、统治者的立场来考虑历史时,"重商主义者"这个名称才适用。当他们开始认识到可以把商人用来当作为他们主要的非商业的目的服务的工具时,他们才变成"重商主义者"。

重商主义的失败有多方面的原因——既有思想上的各种原因，也有国内的政治压力，等等；这些原因人们已经相当熟悉，毋庸赘述。很重要的一点，我认为以往的重商主义是一种行政方面的失败；倡导重商主义的人没有把必需的行政工作（或为此事，把经济工作）办好。如果这些事情可以办到，形势就不同了。

政府的行政革命（我是一向这样称呼它的）是一种与我已经涉及的大多数改革不同的、（几乎）可以准确地确定其年代的一种变革。其关键时期为第一次世界大战（1914—1918年）。大战以前已经有了一些预示其出现的情况；最重要的要算股份有限公司和早期的中央银行。但政府在战争期间发现——使它们感到惊讶甚至震惊——竟有那么多权力、经济权力、对自己人民的权力，落入了它们的手里。战争过后有些政府极力想把这事忘掉；可是又不得不使权力一点一点恢复过来作为它们应付其政治和经济方面遇到的一个又一个紧急事件的最简便易行的手段。至于像俄国和后来的中国这样一些在商业经济并未深入渗透的国家当权的态度鲜明的革命政府，则急切抓住了权力送给它们的机会。它们对权力采取何种立场由其奉行的学说决定，但将其学说付诸实施的能力则决定于在别处发生过的那种行政革命。它们正是通过行政革命才能使其传统的官僚主义以现代形式重现于世。

新工艺以及体现它们的制度可被用于各个不同的方面并为不同的目标服务。它们可以被用于一个新的方面以达到社会福利目标——这是以往完全办不到的事。但它们也可以按照老方法用来为国家的利益管制贸易和一般经济活动。

在行政革命以前的时代，政府可用以实行国家主义经济政策的手段相当简单。关税被当作主要的保护措施，因为关税是那个阶段便于运用的主要手段。但单一的进口税与现今政府运用的那些复杂得多的手段不可同日而语。定量控制、进出口垄断、对资金运

动(收支)的管制、对税制（甚至例如表面上看来像是国内税的税制)的操纵；诸如此类的各种新方法不断地被发明出来。其中最彻底的办法是将贸易和投资的决策者一律置于政府的直接控制之下。共产主义本身，就其一个方面而论是极端的——最终的——保护形式。

乍看起来真难以理解,(一般说来）把保护主义推行得最彻底的不是先进国家而竟是其它一些国家。因为整个说来由于这些趋势而损失最大的恰恰就是"不发达世界"。不过其原因人们是能够理解的。

在自由贸易时代,商业扩张的手段之一是殖民主义；根据前章中关于殖民地化所作的论述,① 可以这么认为。殖民主义当其发展成为一种异己统治的直接强加物时就是对国民情感的一种凌辱；即使当它没有发展到这种地步而仅以"特许权"和治外法权为满足时，在别处已经发生的事例也引起了相应的恐惧。那些被强加于附属国头上的政府可能是按自由主义原则行事的；但这意味着这些政府为反对派的崛起提供了机会。那些继承它们的政府既然是建立在明确表示反对它们的一种民族主义的基础上的，那就不难理解是带有民族主义倾向的。它们在原则上是对国际资本抱有敌意的,坚持要靠本国的稀有资源来发展自己,(可能)还辅之以多少有些政治动机的"援助"。这种援助并不是渗透扩张，其效力比按另一种方案可能发生的渗透扩张小得多。②

不过即使这些政治力量十分强大，我也不认为它们是唯一的

---

① 参见本书第46—51页。

② 俄国的情形大体上相似。由于俄国人所知道的资本无一不是外国资本，所以他们对资本的敌意(至少）更强烈了。在自给自足发展方面俄国比大多数不发达国家已经做到的或可能做的更高明得多，其原因主要在于俄国有各种各样的自然资源可供利用。然而俄国人仍不能免于工业革命早期阶段所特有的苦难，其时他们不能从国外得到充足的资本。处境不幸的俄国人在那种限制下甚至按比较成本都不能达到同样的结果。

解释。还有一个经济上的原因。这个原因根据上一章关于工业主义开创阶段的论述，我们应该是能够洞察的。

回忆一下李嘉图关于"机器"的论述。他指出，一种改进在第一个回合中，很可能是劳动力的节约；但靠这些早期阶段取得的超额利润而形成的资本积累随后会引起劳动力需求的增长。如果我们把自己的注意力局限于劳动力(至少在最后)相当容易从一种职业流动到另一种职业的个别国家，那末李嘉图的论述还说得通，与经验也相符合；被解雇的劳动力会再次被吸收，而在劳动力短缺时，工资将上升。但在国际经济中，即使这种情况由于自由贸易占优势而出现了一会儿，虽然后果是一样的，其含义并不同。因为劳动力的解雇可能发生在一个国家里，而劳动力需求的扩张(它是资本积累的结果)可能发生在另一个国家里。英国的手织机织工被纺织机取代之后可以(在最后而且是在历尽艰辛之后)在英国找到再次就业的机会，但被同一种改进的机器所替代的印度的织工又如何呢？即使他们在某处会有一种有利的后果，但它可能在任何地方发生，而没有理由一定在印度发生。国家越穷困再次就业的机会就越有限；因此，更可能的是，在其它地区机器改进的反响之下，它将经常受到长期的损害。甚至在早已完成工业化的国家，劳动力的流动也是不完全的；因此也有落后的地区和不景气的工业部门，不过其程度稍轻，时间短暂一些罢了。这也是它们奉行保护主义的一个动机。但我们可以理解，国家越穷，保护自己免受这种损害的愿望便越强烈。这种损害，有时候它们实际上确已受到；但更经常的是，只是担心受到而尚未受到。很难责怪它们；但应认识到(并已日益为人们所认识)，那些得到扶持的成本高的工业部门是不产生利润的——对整个国民经济来说——而利润是进一步增长的基础。依靠这些办法可以在减轻损失方面有些成就，但它们所能容许的扩张却很有限。

无论其动机如何，保护主义都是一种障碍；但从迄今所考察的那些动机中产生出来的保护主义却未必是不可克服的障碍。随着殖民主义时代的消逝，人们对它的记忆可能已渐渐淡漠；无损于民族尊严的国际投资形式可能而且已被发现。另一方面，人们开始认识到保护那种在社会上无利可图的行业使它永远存在是不智的。为了减轻转变的痛苦，这一类措施可以暂时利用，但不能长期使用。商业协定虽然其形式往往有浓厚的民族主义色彩，却可以促进贸易，因而为在国际上扩张打开通路。

所以，循着上述路线就可能（或许很可能）开拓出一条道路来。然而，即使道路开通了，前面还会有险阻。我们不应让自己过分地被一段时间内发生的事件所影响；不过最近的经验的确富有启发性；它似乎尚能（最不舒服地）适应。

虽然管理革命已使政府在许多方面得到了增强，但在另一些方面，其影响则正好相反。如果大家知道，政府有这些权力，那么政府很难对社会的开支、对显赫的开支、或对任何能得到人们支持的开支说一个“不”字。经济学家们已教导政府如何把它们的账目做得能容纳这些开支。已被容纳的开支（在许多方面都是大有利于公众的）远比昔日认为完全可能的为多。但是，经济官员无论如何精明，也不能无限制地滥用资源。一旦资源紧张，这种时刻必将到来。

紧张的征兆人们都熟悉，那就是：通货膨胀、收支逆差、各种金融汇兑陷于混乱。但这些还不过是表面现象；其根源很深。技术上的调整——纯粹金融方面的调节、货币政策的变更——消除不了这些征兆，至多改变一下它们的形式而已。只要富裕国家的资源处于紧张状态，那么它们为促进世界经济的增长而必须抽出来的财力物力就必然会受到限制。河流可以灌溉农田；如果河流改道，那么在农田上开沟修渠还能有多大好处？

应当说到这里为止了。我已经如约涉猎了一个广阔的领域，我想人们是会同意这一点的。我无需辩解，特别在末尾，有许多地方我讲得非常肤浅。我深信，我选择的事例有许多是经不起推敲的。然而，请回想一下我在本书开头提到的那个*统计学*原理。根据这一原理，如果在某一个事例中，导致变化的原因证明是与我提出的不同，我是不会感到不安的。例如某一银行可能是以不同于我所说的方式发展起来的，但那没有什么关系；我的责任是考察银行（以及其它一切）的发展的一般方式。我所以这样解释，是希望我所说的话多少还有一些道理。

我在开始时说过我不会给*经济史*提出一种狭隘的阐释。但愿我已实现那个诺言。我已设法以十八世纪的大作家们用过的方法将经济史展示为被人们看得广阔得多的社会演进的一部分。我已设法指出将经济生活与我们通常视为经济生活以外的那些事情联系起来的各种线索。但是人们一旦意识到这些联系，他们就会明白，认识是不够的。有许多线从经济学贯串到其它社会领域，贯穿到政治学、宗教、科学以及工艺等方面，它们在那些领域发展起来而后再回到经济学方面来。我没有试图对这些线作深入的研究；但我也不想否认它们的存在。

附录 李嘉图论机器

李嘉图爱好算术实例；但他并没有为他的“论机器”一章作出一个例子。这大概是该章的重要学说没有受到重视的原因之一。我在论述工业革命时大量利用了这一学说。如果我设法自己来想出一个例子，也许不无裨益。

让我们从静态经济开始(这样处理问题稍微容易一些)；但假定一种“机器”已在使用，制造这样一种机器(或一套机器)需要花一年时间，它可以使用十年。制造它需要10个劳动力单位来操纵它。于是它每年生产100个产品单位——被认为是“为数相当可观的一批消费品”。我们关心的是按固定的实际工资率计算的对劳动力的需求，这样我们可以用产品来定一个劳动力单位的工资。假定说一个劳动力单位的工资是8个单位的产品。

根据这些数字，会有一个超过工资的剩余产品。最简单的是把这种剩余看作利润外的消费。然而应当记住，如果我们允许自己用那种描述，那么利润外的消费既可以是私人的，也可以是公众的（在适用这种论点的社会主义经济中可能全部是公众的)。还应当记住，如果工资的某一部分被储蓄起来或被用作税金，利润外的消费(私人的和公众的)就可能大于我们所关心的那种剩余——超过工资的剩余产品。

我们这种开始时静止的经济的“社会核算”可以表述如下(以机器的初期存货为100)：

	使用人数	工资—票据	产品产量
操作	1000	8000	10000
建造	100	800	—
总计	1100	8800	—
剩余			1200

	初期存货	加	减	最终存货
机器	100	10	10	100

根据以上数字，一台机器的总利润率(折旧前利润)为(100－80)/80；就是说

每年为25%。

现在假定引进一台新机器，这台机器建造所用时间相同，使用年限相同，年产量也相同；但建造它所需要的劳动力单位则从10个减到8个。新机器的总利润率按相同的工资率为(100－64)/120，即为30%。由于机器运行的时间结构相同，净利润率将会相应上升。由于追逐利润（乃至效率），新工艺可能有变化。假定有变化，情况将如何呢？

预期利润上升了，因此，利润外的消费自然可望上升（不管如何解释）。正如后来发生的事所表明的那样，任何这样的上升都使调整变得更加困难。所以，如果没有这种上升而要看一看发生了什么情况，那将是很有趣的。因此，让我们假定，产品超过工资的剩余保持不变，始终为其最初的1200。

在引进新工艺的第一年中，流水账上可能如上面所表明的那样，没有什么重大的变化。那些老机器还在原地，生产的还是那些产品，用来开动它们的还是那些工人；在机器建造中所用的劳动力单位可能仍为100，连剩余也一贯地不变。但现在这100个劳动力单位将被用来制造新机器。结果到年底，差别出现了，那时，最终存货为90台老机器(10台老机器已经磨损)加上仅为100/15(＝6.67)的新机器。

于是第二年用于操作的人数减到

$$90\times10+6.67\times8=953\text{(近似值)}$$

而产量减到

$$90\times100+6.67\times100=9667$$

因此，第二年的账目结果将如下列：

	使用人数	工资总额	产量
操作	953	7624	9667
建造	105	843	
总计	1058	8467	
剩余			1200

如果剩余保持不变，用于建造的人数只能增长5%。

因此，第二年里，我们将有的机器是

	初期存货	增加的	被抛弃的	最终存货
旧机器	90	—	10	80
新机器	6.67	7.0		13.67

这样，第三年里使用的人数（和产量）还会进一步减少，投入使用的新机器的数目增加很少，仍远不足以抵消那些正在磨损的旧机器。

无需把其它后果都详细罗列出来。经营的改变所造成的后果可以概述如下(小数点以下四舍五入)。我再生产一年，所使用人数和产量像往常一样保持不变。

年份	1	2	3	4	5	6
使用人数	1100	1058	1021	989	969	952
制成品产量	10000	9667	9367	9117	8917	8816

年份	7	8	9	10	11
使用人数	949	962	996	1056	1150
产量	8800	8900	9166	9650	10400

当产量和劳工使用人数恢复到以往水平时我就停下来。

我们从静止状态开始，但最后——中间经过很长的时间——经济被置于张扩的轨道。只要新增加的利润中有任何一部分被储蓄起来，经济最终一定会呈现这种格局。只要在工艺方面有一些改进，再加上适当的储蓄倾向，同时工资不上升，就能使静态经济转变为扩张经济。

但是，我们知道，代价可能很大。自然可以通过从国外借款来使它缩小(如果可能的话)。此外，如果能够利用以前所积累的制成品存货，也可以使代价缩小。暂时紧缩消费，无论消费是来自利润的还是来自工资的，(在某种意义上)也不失为一种缓解的办法。这些就是信用膨胀(按凯恩斯的说法)能成为一种缓解办法的原因；尽管我们这里所关心的问题并不是凯恩斯的问题。

最后，必须注意，正如用数字表示的这一实例所显示的，效应强烈的一个主要原因乃是劳动力成本高，我把劳动力成本高归因于新机器的建造。如果劳动力成本下降，就会使问题容易得多。我在正文中曾提示过，这可能是减轻英国工业革命历史病症痛苦的主要办法。